l'Expansion
du
ommerce Extérieur
et
Organisation Bancaire

par

CH. BERROGAIN

LIBI VE
15, 15

BIBLIOTECA
UNIVERSITÀ DI TORINO
FACOLTÀ DI ECONOMIA
FP
55

FACOLTÀ DI ECONOMIA

L'EXPANSION

DU

COMMERCE EXTÉRIEUR

ET

L'ORGANISATION BANCAIRE

TYPOGRAPHIE FIRMIN-DIDOT ET Cie. — MESNIL (EURE).

L'EXPANSION

DU

COMMERCE EXTÉRIEUR

ET

L'ORGANISATION BANCAIRE

PAR

CH. BERROGAIN

PARIS

LIBRAIRIE DELAGRAVE

15, RUE SOUFFLOT, 15

—

1916

IUJ IFP
2912

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation

réservés pour tous pays.

Copyright by Librairie Delagrave, 1916

La question de l'exportation est à l'ordre du jour.

C'est une question complexe.

Elle est liée à la solution de plusieurs problèmes, en apparence étrangers l'un à l'autre, en fait complémentaires l'un de l'autre.

Tout d'abord, pour exporter il faut produire.

Pour exporter beaucoup, il faut produire beaucoup.

Notre pays possède des richesses naturelles inestimables, et nos manufactures jouissent d'une renommée mondiale. Mais nous demandons trop à la générosité du sol, à l'adresse innée de l'ouvrier, pas assez à la méthode et à la science.

Il semble qu'un développement considérable de nos productions pourrait être obtenu.

Sous quelle forme? Par quels moyens?

Ici se dressent les problèmes sociaux les plus passionnants : la main-d'œuvre et le crédit agricole, les rapports entre le capital et le travail, le groupement corporatif, le trust.

Vient ensuite la vente du produit à l'étranger.

La vente implique, au point de vue commercial, la représentation, l'échantillonnage, l'information, la réclame; — au point de vue financier, la prime à

l'exportation, le crédit à long terme, l'assurance, le cartel, le dumping.

Nos exportateurs sont-ils suffisamment représentés à l'étranger? Est-il vrai que tels de nos concurrents nous sont nettement supérieurs dans l'art de présenter leur marchandise, de l'adapter aux besoins locaux, de se plier aux coutumes des pays d'achat? Quelle part incombe à l'État dans la solution de ces questions? Les zones franches sont-elles désirables? Notre corps consulaire ne doit-il pas être rajeuni, modernisé, commercialisé?

Au point de vue financier, le problème n'est pas moins intéressant.

Nous savons que les primes à l'exportation ont été l'un des grands facteurs de l'expansion germanique. Les cartels ont puissamment contribué à cet essor, ne reculant devant aucune audace, élevant le dumping à la hauteur d'une institution nationale.

Quels enseignements puiserons-nous dans l'histoire de cette expansion?

En conclurons-nous que le règne de l'individualisme pur a atteint le sommet de sa courbe? La nationalisation de l'effort commercial devra-t-elle constituer l'axe futur de notre politique économique?

Puis, la production étant réalisée, le débouché assuré, la vente ne devient effective que par le crédit.

Ici encore, nos concurrents avaient pris sur nous, et maintenaient une avance notable.

Aux crédits de trois mois péniblement accordés par

nos marchands, ils opposaient la traite à six mois, à un an, à deux ans.

Comment faisaient-ils ?

Disposaient-ils de capitaux inépuisables et insoupçonnés ?

Ou plutôt, l'infériorité de nos moyens de vente n'avait-elle pas sa cause dans l'infériorité de notre outillage financier ?

Enfin, lorsque le produit est vendu, il faut l'expédier.

C'est alors le programme, — ou le procès, — de la marine marchande : augmentation du nombre des unités, outillage des ports pour éviter les surestaries, ports francs, frets, influence de l'émigration, subventions d'État.

Or, il se produit un enchaînement inexorable entre ces divers éléments.

Parce qu'elle est abondante, la production stimule la vente, elle l'incite à trouver des débouchés nouveaux, et la vente appelle l'information, le crédit, le transport. C'est l'enchaînement naturel, primitif, lent.

Mais par voie descendante, si le fret est favorable, si l'information et le crédit sont assurés, le prix de vente s'abaisse, le débouché s'ouvre, la demande afflue, stimulant à son tour la fabrication et la production. C'est l'enchaînement organisé, scientifique, rapide.

Ainsi, production, fabrication, vente, transport,

forment les rouages essentiels et inséparables d'un même organisme, qui concentre et dirige leurs forces vers un but unique, l'expansion du commerce extérieur, source de richesse publique et de grandeur nationale.

L'objet de la présente étude n'est point d'aborder un aussi vaste programme.

Il est plus modeste.

Il est strictement limité à la question financière, à l'organisation bancaire proprement dite, envisagée au double point de vue du crédit et de l'information.

Le 31 mai 1916.

L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

ET

L'ORGANISATION BANCAIRE

I

ROLE ÉCONOMIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Conséquences financières de la guerre. — Nécessité de développer les exportations. — Préparatifs de nos concurrents.

« Ce n'est pas l'idéal pour un pays que de placer ses « économies comme un rentier. Un grand pays ne vit « pas de rentes et de placements. Il vit de travail et « d'industrie. Il s'appauvrit s'il ne développe pas son « outillage, son esprit d'entreprise, ses exportations. « J'espère que ce sera une des leçons que nous tire- « rons de cette guerre : à savoir qu'il faut apporter « dans le développement de nos affaires, un esprit « autre que celui qui a présidé jusqu'à présent à notre « commerce... C'est un esprit général qui doit être « changé, nous dominer tous et, je dois le dire, nous « renouveler tous dans une certaine mesure (1). »

(1) Discours de M. Ribot, 7 mai 1915.

Ces fortes paroles méritent d'être retenues. Dès la cessation des hostilités, une lutte nouvelle commencera, également âpre et violente, sur le terrain économique et commercial.

C'est une erreur de croire qu'une victoire militaire pourra anéantir la concurrence de nos voisins de l'Est. Ni les clauses les plus sévères d'un traité de paix, ni les accords les plus étroits entre alliés, n'amèneront ce résultat. On ne supprime pas un marché de 70 millions d'habitants.

Nous devons donc nous préparer à la lutte de demain. Il ne faut pas nous laisser surprendre par les événements. Il faut pouvoir dire : La paix va être signée, nous sommes prêts.

Dans ce travail de préparation, l'une des principales questions à envisager est l'Expansion du Commerce Extérieur de la France. Toutes les puissances européennes qui ont participé à la guerre, en sortiront appauvries, et notre pays, par suite des énormes dépenses effectuées à l'étranger, n'échappera pas à cette règle.

Or, le développement du Commerce Extérieur sera, au début surtout, le principal réactif contre cet appauvrissement. On y remédiera aussi par le perfectionnement de l'outillage national et la mise en valeur de nos richesses naturelles, afin de faire produire au pays le maximum de nos nécessités. Le but est toujours le même : « Faire pencher la balance des paiements en notre faveur. Acheter le moins possible, vendre le plus possible. »

D'autre part, la guerre actuelle a démontré, mieux

que toute théorie, la valeur et la fonction du numéraire dans la richesse générale d'une nation. L'École mercantile enseignait qu'un pays était riche parce qu'il avait beaucoup d'or. Avant la guerre, l'École mercantile n'avait plus de défenseurs. On disait : Un pays a beaucoup d'or parce qu'il est riche. On avait raison, mais on avait raison en temps de paix. En temps de guerre, toutes les richesses nationales sont orientées vers la guerre; elles ne produisent plus de l'or, mais des fusils, des canons, des munitions, etc...; si elles n'y suffisent pas, il faut acheter à l'étranger d'autres fusils, d'autres canons, d'autres munitions, et ces achats doivent être réglés en or.

L'or devient en fait richesse nationale; sa circulation est supprimée; il est effectivement inutile pour toutes les transactions à l'intérieur du pays, mais il est la seule richesse pratiquement utilisable pour les transactions avec l'extérieur, et il n'est utilisé que pour acquérir au dehors des produits indispensables à l'intérêt général.

Il en résulte qu'un pays tributaire de l'étranger, soit pour ses armes et ses munitions, soit pour des matières de première nécessité, devra cesser la lutte lorsqu'il ne pourra plus offrir à ses fournisseurs de l'or, ou du crédit, qui est de l'or payable à terme. Il en résulte aussi qu'un pays qui se suffit à lui-même pour tous ses besoins de guerre, ne pourra jamais être vaincu faute de ressources, dut-il dépenser des milliards par mois pendant des années.

Quelle sera la situation financière de la France après

la guerre, ou plutôt quel sera son degré d'appauvrissement financier?... Il est bien entendu que par appauvrissement financier, nous entendons les sommes effectives (sous déduction des rentrées et créances), que la France aura payées ou dont elle se trouvera débitrice envers l'étranger lorsque les hostilités prendront fin, et qui, si l'enchaînement des transactions internationales ne reprenait pas son cours, devraient être soldées en numéraire. En d'autres termes, le déficit réel, provenant de l'état de guerre, payable à l'étranger en or.

Par suite, nous ne ferons pas entrer en ligne de compte les milliards dépensés à l'intérieur du pays, qui peuvent être considérés comme des déplacements de fortune, non plus que les dégâts causés dans les provinces envahies, dégâts qui ne représentent pas un débit direct envers une nation étrangère. Sans doute, si l'on établissait un bilan de la fortune publique en France, avant et après la guerre, le chapitre concernant la propriété bâtie serait frappé d'une moins-value considérable, mais la reconstruction des ruines s'opérera en grande partie avec des matériaux français, par des ouvriers français et au moyen de capitaux français. Par suite, il y aura bien appauvrissement de la communauté et un manque à gagner inestimable, puisque le travail, source de richesse, devra être employé à reconstituer des richesses perdues au lieu d'en produire de nouvelles. Mais l'appauvrissement financier de la communauté dépendra des sommes employées à acheter au dehors les matériaux et machines nécessaires à ces reconstructions, dépenses

qui n'auront pas de contre-partie immédiate; comme nous ne possédons aucune base sérieuse pour l'évaluation de ces dépenses et que nous ne pouvons pas en posséder, nous nous abstiendrons d'en tenir compte.

Pas davantage nous ne ferons figurer dans nos calculs l'hypothèse d'une indemnité de guerre dont la nation vaincue aurait à supporter la charge, car nous serions entraînés par ces considérations à trop nous écarter de la question.

Examinons maintenant les statistiques publiées par l'Administration des Douanes sur le Commerce Extérieur. Nous y trouverons les indications qui nous intéressent :

Le chiffre total des importations pendant les douze mois de l'année 1915, s'est élevé à	8.074.492.000 frs.
contre un chiffre d'exportations de	3.022.302.000 frs.
soit une différence de.....	5.052.190.000 frs.

en faveur des importations.

D'autre part, le déficit commercial des cinq derniers mois de l'année 1914, c'est-à-dire depuis le début des hostilités, s'élève à ..... 1.514.695.000 frs.
soit pour les dix-sept premiers mois de guerre un solde déficitaire de..... 6.566.885.000 frs.

En temps de paix, la balance commerciale n'a qu'une importance relative, car la théorie longtemps en faveur de juger de l'enrichissement ou de l'appauvrissement d'une nation d'après la balance de ses échanges commerciaux, a été démentie par les faits.

Un pays comme la France qui, en temps normal, a une *balance commerciale* de un milliard et demi environ en sa défaveur, continue pourtant de s'enrichir parce que cette différence, et même bien davantage, lui revient sous des formes diverses : intérêts et dividendes de capitaux placés à l'étranger, frêts maritimes, achats effectués en France par les étrangers, commissions, etc...

Mais en temps de guerre, tous les problèmes économiques sont bouleversés ; l'industrie privée est paralysée, les étrangers ne viennent plus effectuer d'achats, une grande partie des intérêts dus ne rentre pas, les lignes de navigation sont partiellement interrompues pour les besoins de l'État. On se trouve ainsi en présence d'une balance déficitaire sans contre-partie appréciable, et on est en droit de conclure que cette balance représente à peu de chose près un appauvrissement réel de la nation.

La France se trouve de ce fait, après dix-sept mois de guerre, appauvrie de 6 milliards environ (1). Si maintenant nous calculons les conséquences possibles de l'état de guerre pour les sept mois qui vont suivre, en nous basant sur la balance du mois de janvier 1916 dont les chiffres d'importation et d'exportation ont été

de....	610.993.000 frs
et.....	200.996.000 frs
soit une balance de.....	409.997.000 frs,

(1) Les statistiques douanières ne comprennent pas certains achats effectués directement par l'État. Les chiffres présentés ici sont donc sensiblement inférieurs aux chiffres réels.

nous obtenons un nouveau solde commercial déficitaire de..... 2.869.979.000 frs et un chiffre d'appauvrissement probable de plus de 2 milliards, soit une somme globale minimum de 8 milliards à fin juillet 1916 après deux années de guerre.

Ces huit milliards, théoriquement, devraient être soldés en monnaie du pays d'importation, en d'autres termes en or. En pratique, quoique les échanges commerciaux depuis la guerre s'effectuent sous une forme toute primitive, il est possible de trouver des arrangements. Une partie de ces dépenses est soldée en France, à l'arrivée des marchandises, en billets de la Banque de France, et il en a été ainsi pour un grand nombre d'articles de provenance espagnole; d'autres commandes sont couvertes par des ventes de titres étrangers, ou des avances sur titres, comme cela a eu lieu pour des achats faits en Angleterre ou en Amérique, et aussi par des emprunts ou des émissions de Bons du Trésor, placés à l'étranger.

Sans doute, le cours du change a-t-il été sensiblement affecté à notre détriment du fait que toutes nos commandes n'ont pas été réglées immédiatement en or, mais le premier devoir de notre Ministre des Finances était de veiller au maintien de notre encaisse métallique, et les reproches qui peuvent lui être adressés de ce chef sont certainement immérités.

Toutefois, ces arrangements ne sont que provisoires. Un jour viendra où la Banque de France devra recommencer l'échange de ses billets contre du numéraire, sur la demande du porteur; un jour viendra

où les avances et les crédits devront être amortis, où les Bons et les Obligations d'Emprunt devront être remboursés. C'est contre ces échéances que nous devrons nous armer ; c'est à ces paiements que nous devrons opposer l'argent et les crédits que nous procurera l'exportation de nos produits et de nos manufactures (1).

Voilà pourquoi un grand effort doit être fait pour faciliter et développer le Commerce Extérieur de la France dès la cessation des hostilités. M. Jean Maître, industriel, Conseiller Général du Haut-Rhin, dans une très intéressante étude sur les conditions du relèvement économique de la France, rappelle, avec juste raison, que l'exportation est le moyen normal d'introduire chez nous l'or du dehors, qu'elle est une base d'enrichissement national, même lorsque le fabricant ou l'exportateur n'y trouve pas un intérêt direct.

« L'importance capitale de cette question des « exportations est généralement méconnue, parce « qu'on n'envisage que le bénéfice et l'intérêt direct « du fabricant pris isolément. En pareille matière, « l'intérêt collectif de la nation est entièrement diffé- « rent de celui du producteur ; la partie de son chiffre

(1) Le récent appel du Ministre des Finances concernant les valeurs mobilières étrangères, ainsi que le décret du 14 mai dernier prohibant certaines importations, témoignent du même souci. Le revenu global de notre portefeuille étranger en temps normal, doit atteindre, sinon dépasser, 1.500 millions. C'est pour une large part grâce à ce revenu que la France pouvait continuer de s'enrichir malgré le déficit de sa balance commerciale. La suppression d'une partie de ce revenu entraîne donc la nécessité d'améliorer les chiffres de nos échanges.

« d'affaires traitée à l'exportation, qui n'a le plus « souvent que peu d'intérêt pour lui, est de beaucoup « la plus importante au point de vue national.

« . . . . . .

« L'exportation des produits du sol et surtout des « produits transformés par l'industrie est, en effet, le « moyen normal d'introduction de l'or étranger; elle « est donc la base d'enrichissement du pays, alors « même que chaque opération ne laisserait aucun « bénéfice direct au fabricant, car il reste toujours, « payé par l'étranger, le montant énorme des salaires, « achats de matières et transports. Ici, c'est le produit « brut des ventes qui rentre en jeu, et non le bénéfice.

« Au contraire, un pays dont l'industrie se bornerait « à assurer la consommation intérieure, irait s'appau- « vrissant rapidement par ses propres achats, comme « nous le voyons en ce moment par la baisse continue « de nos changes depuis l'arrêt de nos exportations. « Et il importe relativement peu, au point de vue de « la richesse publique, que les prix payés par le con- « sommateur soient un peu plus ou un peu moins « élevés, puisque pour la consommation intérieure, les « écarts se répercutent et se retrouvent dans les taux « des salaires et les prix des marchandises diverses.

« L'État et les grandes associations de producteurs, « solidairement intéressés à la prospérité nationale, « doivent donc concourir pour aider et encourager par « tous les moyens les commerçants et industriels « disposés à exporter leurs marchandises. Le produc- « teur se décidera au besoin à abaisser ses prix « jusqu'aux dernières limites possibles en sacrifiant

« une partie, ou même, dans les périodes de crise, la « totalité de ses frais généraux, arrivant ainsi à des « prix qui sembleront n'avoir aucun rapport avec ceux « du marché intérieur. »

En lisant ces lignes, on comprend le rôle et l'importance des primes à l'exportation qui, accordées sous des formes diverses, ont favorisé l'expansion des commerces Allemand et Nord-Américain. Lorsque les pouvoirs publics envisageront la part incombant à l'État dans le problème du relèvement économique de la France, cette question devra être examinée avec le plus grand soin. Elle permettra peut-être de solutionner bien des difficultés.

En fait, dans la situation actuelle, le problème à résoudre est double :

1° Augmenter le chiffre de nos exportations dès maintenant, d'urgence, sans attendre la fin des hostilités ;

2° Préparer notre organisation commerciale pour nous permettre d'affronter avec chance de succès, la lutte économique qui suivra le traité de paix.

La première partie du problème présente un caractère d'urgence. Les chiffres cités plus haut démontrent en effet, que nous nous appauvrissons ou nous endettons d'une somme annuelle de 4 milliards minimum payable en or. Voilà le fait brutal. Pour faire face à cette dette qu'avons-nous?..... Notre crédit et l'encaisse de la Banque de France avec ses liquidités à l'étranger. Mais notre crédit a partie liée avec celui de

la Banque de France (1), et si l'encaisse de cette dernière diminue, nous obtiendrons difficilement de nouveaux crédits. Il y a aussi l'or caché, peut-être un, peut-être deux milliards, peut-être davantage, et admettons que dans un délai rapproché ce ou ces milliards soient entièrement versés au Trésor. Qu'adviendra-t-il si la guerre dure encore 12, 15, 20 mois ou plus, augmentant notre dette or de 450 millions par mois, comme en octobre dernier?... Ne semble-t-il pas que des résultats commerciaux semblables nous conduisent à grands pas au moment critique où l'écart entre notre dette or et l'encaisse de notre Banque paralysera notre puissance d'achats?..... Et si nous n'avons pas pris toutes dispositions pour suffire à tous nos besoins à ce moment-là, ne risquons-nous pas d'être contraints d'adopter des mesures peu compatibles avec l'idée que nous nous sommes justement faite du Crédit de la France?.....

Il est donc de toute nécessité, si la chose est tant soit peu possible, d'augmenter dès maintenant le chiffre de nos exportations. M. Adrien Artaud, le distingué Vice-Président de la Chambre de Commerce de Marseille, réclame la création immédiate de zones franches; d'autres sont partisans de primes à l'exportation. Les deux méthodes ne se contrarient pas et peuvent être employées concurremment. Mais quelles que soient les mesures adoptées, les pouvoirs publics devront agir avec énergie, dussent-ils employer « des

(1) Quoique la Banque de France soit en principe une Institution nettement indépendante, les nécessités de la guerre l'ont transformée en fait en Banque d'État.

moyens de guerre » applicables seulement pendant la période des hostilités. Le Crédit de la France est en jeu.

Il est agréable de noter à ce sujet que nos exportations aux États-Unis ont regagné un niveau presque normal. Pour les neuf premiers mois de l'année 1915, leur montant a été de : 279.599.000 francs.
contre : . . . . . 313.203.000 —
pendant la même période de l'année 1913, soit une diminution approximative de 10 % seulement. Par contre, l'ensemble de nos exportations pour ces mêmes mois n'a pas atteint 50 % du montant total des neuf premiers mois de 1913 : 2.183.794.000 francs.
contre : . . . . . 5.019.270.000 —

La deuxième partie du problème consiste à préparer notre organisation commerciale pour la lutte économique de demain.

Comme nous l'avons exposé plus haut, toutes les nations ayant participé à la guerre en sortiront appauvries financièrement et toutes chercheront à récupérer, sur les marchés étrangers, l'or et l'argent qu'elles auront perdus pendant leurs années de lutte. Nous devons nous attendre à une lutte économique très sévère, dont sortiront victorieux les pays dont la préparation aura été la plus énergique. Nos concurrents de demain, — neutres, alliés ou ennemis d'aujourd'hui, — se préoccupent également de résoudre le problème à leur avantage, et il est utile d'étudier leurs préparatifs avant d'examiner la ligne de conduite que nous avons à suivre.

En Angleterre, la théorie du libre échange est l'objet de vives polémiques; nombreux sont les partisans d'une Union Douanière entre les nations alliées, et aussi de l'établissement de droits de douane destinés à empêcher les produits allemands de venir concurrencer la fabrication anglaise.

D'autre part, l'Angleterre projette de faire de Londres le centre d'une grande foire commerciale annuelle, appelée à concurrencer Leipzig. Cette foire s'adresserait à tous les acheteurs du Globe, mais aux acheteurs seulement. Ils y trouveraient exposés et réunis tous les produits des manufactures de la Grande-Bretagne, et ils placeraient leurs commandes en toute connaissance de cause. Les promoteurs de cette foire fondent de grands espoirs sur l'essor commercial qu'elle provoquera, et si l'on examine le chiffre d'affaires qui se traitait chaque année à Leipzig, on y trouve la justification de semblables espoirs.

Le Board of Commerce, de son côté, a fait établir un relevé, avec leurs prix et conditions de vente, des produits vendus par l'Allemagne sur les marchés étrangers au détriment des produits similaires anglais. Il les a classés et catalogués, et les fabricants du Royaume-Uni étudient, avec documents à l'appui, les moyens propres à leur permettre de réoccuper sur ces marchés la place qui leur a été enlevée.

Ce rapide exposé permet de constater que l'effort de l'Angleterre porte tout entier sur le perfectionnement de son organisation strictement commerciale. Elle possède, en effet, une organisation financière, une organisation bancaire plutôt, adéquate à tous les be-

soins de son commerce extérieur, et qui lui a permis d'occuper et de conserver le premier rang dans les statistiques commerciales.

En Allemagne, les cercles commerciaux semblent surtout préoccupés et « inquiets des efforts faits en « Angleterre, en France, en Russie, pour profiter de « l'heure actuelle et conquérir la clientèle des Alle- « mands à l'étranger, en même temps que pour sub- « stituer les produits nationaux, ou les produits des « pays alliés, aux articles allemands dans l'intérieur « du pays ». Cet aveu nous est fourni par M. Simon, de Hambourg, dans le *Bank Archiv* et a été commenté par M. Arthur Raffalovich dans une intéressante étude sur l'exportation allemande.

Quelles mesures les Allemands se proposent-ils d'adopter pour lutter contre la coalition économique des alliés?.....

En décembre 1914, le Handelsverhagsverein a demandé au Chancelier de l'Empire d'inscrire les exportateurs allemands parmi les victimes de la guerre, en vue de la participation aux indemnités de guerre; de prévoir des facilités de crédit pour remplacer celles que les négociants allemands trouvaient auprès des banques étrangères et dont ils seront vraisemblablement privés dans l'avenir. La première partie de ce vœu semble difficilement réalisable, mais la deuxième mérite notre attention : « Prévoir des facilités de crédit. » Nous aurions pu croire, en effet, que leur organisation bancaire suffisait aux nécessités de leur commerce, car les facilités que certains exportateurs

obtenaient auprès des banques étrangères, — en d'autres termes, anglaises, — ne représentaient qu'un chiffre infime des exportations germaniques. Mais l'expérience acquise par nos voisins d'outre-Rhin dans le domaine de l'exportation, leur a prouvé que le crédit était indispensable à l'expansion du Commerce Extérieur; leurs banques d'Outre-Mer, pourtant bien agencées et nombreuses, ne leur suffisent pas. Le motif invoqué est un prétexte plutôt qu'une raison, et le Chancelier de l'Empire devra prévoir de nouvelles facilités.

Ce n'est pas tout. Deux grandes Institutions : l'*Union des industriels allemands* et la *Fédération centrale des industriels allemands* viennent de créer un Comité chargé d'étudier toutes les questions concernant le développement de l'exportation allemande après la guerre. En même temps, c'est le *Berliner Tageblatt* qui nous l'a annoncé, une Commission centrale a été constituée sous l'égide du Gouvernement, dont le programme consiste également à examiner les méthodes les plus appropriées au développement du commerce allemand à l'étranger. Toujours la même préoccupation commerciale. Les paroles prononcées, il y a peu de jours à Berlin par M. Huldermann, sont caractéristiques à ce sujet :

« Il est nécessaire que la paix nous assure la possi-
« bilité de refaire du commerce; cela est une nécessité,
« car c'est de la prospérité de notre commerce exté-
« rieur que découle une bonne partie des ressources
« indispensables au maintien de notre force militaire. »

Il ne faudrait pas croire, d'ailleurs, que par suite de

l'encerclement et de l'impossibilité de faire naviguer leurs flottes sur les océans, les Allemands aient perdu tout contact avec leur clientèle d'outre-mer. Ce serait se bercer d'illusions. Leurs représentants de commerce continuent de recevoir des commandes, et en tant que cela est possible, ils les font exécuter en pays neutres, par des maisons neutres. C'est ainsi qu'on peut voir des produits vendus à l'étranger, portant le nom et l'adresse d'une firme allemande, mais fabriqués en fait en Suisse ou aux États-Unis.

Ne nous leurrons pas. L'Allemagne se prépare très sérieusement à la lutte économique de demain; quel que soit le sort que la guerre lui réserve, elle sera prête à affronter la concurrence de ses voisins; mais nous avons prouvé que lorsque nous voulions nous organiser, nous savions le faire : à nous de prendre nos dispositions.

Nos deux grands concurrents européens seront l'Angleterre et l'Allemagne, et nous venons de voir qu'ils ne restaient pas inactifs. De l'autre côté de l'Océan, profitant de l'arrêt commercial des pays en lutte, les États-Unis ont compris tout l'avantage qu'ils pouvaient tirer de la situation, et ils se sont organisés en conséquence. On a fort peu parlé en France de la politique économique des États-Unis durant ces quinze derniers mois, et cela se conçoit aisément. Nos esprits avaient d'autres sujets de préoccupation plus immédiats et plus angoissants. Les États-Unis nous intéressaient surtout par les commandes qu'ils avaient à nous livrer, ou par les notes de leur Président sur les torpillages des trans-

atlantiques. Leur politique économique, néanmoins, mérite de retenir notre attention.

Les relations entre les États-Unis et l'Amérique Latine ont eu, jusqu'en ces dernières années, un développement assez lent, très lent si l'on tient compte de l'avantage géographique qui favorisait les États-Unis, et des besoins des Républiques Sud-Américaines. Les causes de cette situation sont doubles : manque de lignes de transports, organisation bancaire défectueuse. Grâce à la *Pan American Union*, dont le but est de rapprocher à tous points de vue les républiques des deux Amériques, les hommes d'affaires, les financiers, les commerçants des États-Unis ont été amenés peu à peu à comprendre le champ d'action qui s'offrait à eux dans les pays latins. Des missions ont été organisées, des relations suivies ont été établies entre chambres de commerce, des congrès pan-américains ont eu lieu successivement dans presque toutes les capitales, et la *Conférence Financière* qui s'est ouverte à Washington le 25 mai 1915, a été le couronnement de l'œuvre de rapprochement de la *Pan Americain Union*.

Les résultats de cette conférence, ainsi que la réforme de l'organisation bancaire aux États-Unis seront examinés en détail dans un prochain chapitre. Mentionnons simplement que le marché Sud-Américain, l'un de nos meilleurs débouchés, est « travaillé » méthodiquement par les Américains du Nord. Nous pouvons être assurés que la concurrence de leurs produits sera plus redoutable que par le passé, grâce à leurs méthodes commerciales qu'ils s'efforcent d'adapter aux habitudes des pays acheteurs, grâce aussi aux facilités

bancaires que les exportateurs américains trouveront à l'avenir chez eux.

Tels sont, résumés succinctement, les préparatifs des trois nations dont le chiffre des exportations est supérieur au nôtre. Espérons qu'en France nous ne nous laisserons pas surprendre par les événements. Des commissions ont été constituées, des projets ont été présentés en vue de développer notre Commerce Extérieur, mais aucune décision ne semble encore avoir été prise. Il est temps de s'organiser, c'est-à-dire de connaître exactement le but à atteindre, et d'employer sans hésitation tous les moyens propres à atteindre ce but.

II

LE COMMERCE D'EXPORTATION ET LE CRÉDIT

Fonctionnement général du commerce d'exportation. — La situation en Angleterre. — La situation en Allemagne. — La situation aux États-Unis. — La situation en France. — Insuffisance de l'organisation française. — Témoignages universels de cette insuffisance.

A. — Fonctionnement général du commerce d'exportation.

Avant d'examiner les moyens propres à développer le commerce extérieur de la France, il est utile de jeter un coup d'œil général sur le commerce d'exportation, son fonctionnement et ses besoins.

Dans cet examen, nous nous occuperons surtout du commerce d'outre-mer, parce que les relations commerciales avec la majeure partie des pays d'Europe, — sauf la Russie et l'Orient, — sont déjà pourvues d'une organisation suffisante, et que c'est vers les pays d'outre-mer, vers les nations encore jeunes, obligées, par l'insuffisance de leur outillage, de recourir pour la majorité de leurs besoins en produits fabriqués aux marchés étrangers, que doivent se porter nos efforts

en vue d'une expansion rapide de notre commerce extérieur.

Il y a quelque trente ans, toutes les affaires d'outre-mer se traitaient en *compte courant*. L'acheteur remettait des fonds à son vendeur, en paiement des marchandises reçues, lorsque la situation de sa caisse le lui permettait, ou que le cours du change lui paraissait favorable. L'exportateur se trouvait ainsi à découvert et à la merci de son client. Mais il n'avait souvent pas à le regretter. Le montant des remises qu'il recevait, dépassait parfois (fréquemment avec les acheteurs fortunés), le chiffre du débit; le solde était placé au crédit du compte et donnait droit à un intérêt fixé entre les parties. En fait, nombre d'exportateurs, tant à Paris qu'à Londres, ont longtemps travaillé avec des capitaux en dépôt, s'élevant pour certains à des sommes considérables, et il est facile de concevoir combien cette méthode, malgré les dangers qu'elle présentait, facilitait les affaires de l'exportateur.

Il n'en va plus de même aujourd'hui : soit que la concurrence entre négociants d'outre-mer ait nécessité des achalandages et des stocks plus considérables, soit que la concurrence entre vendeurs, entraînant une réduction du bénéfice sur chaque opération et par suite un plus gros mouvement d'affaires, ait interdit à la plupart des maisons l'usage du compte courant et ses immobilisations, soit pour toutes autres raisons, la pratique du compte courant n'existe presque plus (1).

(1) En Angleterre, aux États-Unis et dans plusieurs possessions anglaises, beaucoup de règlements continuent de se faire par remises de chèques.

Quelques firmes l'ont conservé avec d'anciens clients rebelles à toute innovation, mais il tend chaque jour à disparaître, et en tout cas, il n'est plus employé avec les clients nouveaux.

Les affaires d'exportation se traitent aujourd'hui de deux manières principales :

Par traites, libres ou documentaires ;

Par lettres de lien (*letters of lien*) et lettres hypothécaires.

L'opération par tirages, ou par traites, s'effectue comme suit :

L'exportateur tire sur son client, le jour de l'expédition d'une commande, une traite d'un montant équivalent au chiffre de sa facture, et à l'échéance convenue. L'échéance varie suivant les pays. Pour l'Argentine et le Brésil, elle est généralement de trois mois après acceptation des traites ou réception des marchandises. en d'autres termes à trois mois de vue. Pour l'Extrême-Orient et certaines Républiques du Centre-Amérique, elle est souvent à six mois de date, c'est-à-dire, de six mois à dater du jour de la création des effets, qui est aussi celui du départ des marchandises. Ce sont là des moyennes, et les traites à un an de date ne sont pas rares. Les conditions de vente peuvent également stipuler des paiements échelonnés : en trois échéances. par exemple, à 30, 90 et 180 jours de vue. Chaque règlement fait alors l'objet d'une traite spéciale.

Les traites sont ensuite remises à la banque chargée de leur recouvrement. Cette dernière les adresse à son correspondant d'outre-mer qui les fait accepter par le client. La date d'acceptation détermine l'échéance des

traites à *n* jours de vue. Lorsque les traites ont été payées, le correspondant remet leur produit net à la banque d'Europe au moyen d'un chèque ou d'une traite sur Paris, Londres ou Hambourg, suivant le cas.

Prenons un exemple. Une traite est émise à Paris à la date du 1er janvier, sur Buenos-Ayres, payable à 90 jours de vue. La banque chargée de son recouvrement l'adresse à Buenos-Ayres où elle parvient le 1er février. Elle est présentée le 3 et acceptée par le tiré, payable 90 jours plus tard, c'est-à-dire le 6 ou 7 mai environ. Encaissée à son échéance, son montant est transmis à Paris au moyen d'un chèque sur Paris qui arrive à destination le 10 juin, date à laquelle l'exportateur peut percevoir chez son banquier le montant de sa créance.

Ainsi donc, lorsqu'un exportateur vient de faire l'expédition d'une commande, il doit attendre de cinq à quinze mois avant d'être payé. Or, l'exportateur, qui est le plus souvent un négociant-commissionnaire, doit régler lui-même le fabricant qui lui a fourni les marchandises ; à Paris, ces règlements se font à 30 jours. Il faut donc que l'exportateur, s'il ne veut pas immobiliser des capitaux considérables pour un bénéfice minime, puisse négocier sa créance sur son client d'outre-mer, afin de pouvoir régler le fabricant et recommencer de nouvelles opérations.

La grande majorité des opérations d'outre-mer se traite aujourd'hui par tirages, comme nous venons de l'expliquer. Quant aux documents d'embarquement : connaissements, facture consulaire, police d'assu-

rance, ils sont adressés directement au client qui s'occupe lui-même du dédouanement et de la réception des marchandises, ou à un agent chargé de ce travail. Toutefois, depuis un certain nombre d'années, il y a une tendance à opérer différemment. Les documents d'embarquement, au lieu d'être envoyés au client, sont attachés à la traite et remis au banquier chargé d'en effectuer le recouvrement, avec instruction de ne délivrer les documents que contre acceptation ou contre paiement du tirage, suivant le cas. C'est ce que l'on appelle la traite documentaire. Il va sans dire que beaucoup d'acheteurs considèrent cette méthode comme blessante pour leur amour-propre et refusent de s'y soumettre. Elle est surtout employée à l'heure actuelle pour des affaires de grosse importance dont le règlement a lieu au comptant contre remise des documents; mais nous avons remarqué que l'usage s'en répandait de plus en plus, et nous croyons même que dans un avenir assez rapproché, la traite documentaire sera aussi bien acceptée que la traite libre. Il faut reconnaître que les objections qui lui sont faites par les maisons d'outre-mer, sont les mêmes, à peu de chose près, que celles qui furent faites jadis à la traite libre par les commerçants habitués au paternel compte courant.

La traite documentaire a l'avantage d'éviter des délais dans l'acceptation et par suite dans l'échéance de la traite. La nécessité de retirer la marchandise dès son arrivée, s'il ne veut pas encourir des frais d'emmagasinage en douane, empêche le client de chercher des prétextes pour retarder de quelques jours ou de

quelques semaines l'acceptation d'une traite. D'autre part, la traite documentaire est entre les mains de l'exportateur un document ayant une valeur effective qu'il lui sera plus facile de négocier qu'une traite libre. Le banquier possède, en effet, un gage dont il ne se dessaisira que contre une deuxième signature, tandis qu'avec la traite libre, si le tiré refuse d'accepter, il n'a de recours que contre l'exportateur.

Voilà pour les avantages. Les inconvénients de la traite documentaire, ou plutôt, les cas où la traite documentaire peut difficilement être utilisée, sont assez nombreux. Il arrive souvent qu'un exportateur expédie sous un même lot les commandes de plusieurs acheteurs. Il a donc un jeu unique de documents pour plusieurs traites. Il peut remettre à son banquier les documents avec les traites, mais alors le banquier devra se charger, par l'intermédiaire de son correspondant, d'effectuer la répartition des commandes entre les divers acheteurs contre leur acceptation respective des traites. On se rend compte de suite des difficultés qui peuvent se présenter et du rôle qui incombe au banquier.

Passe encore si tous les acheteurs sont domiciliés dans la même ville, au port de débarquement par exemple, mais qu'adviendra-t-il, comme cela peut se produire, si les différents acheteurs sont disséminés en plusieurs places de l'intérieur du pays?..... le banquier d'outre-mer devra-t-il se charger de dédouaner la marchandise et d'expédier le lot qui revient à chaque client avec la traite correspondante?.....

Autre inconvénient. Le client refuse d'accepter la

traite avant d'avoir vu la marchandise. Sans doute, les conditions de son marché prévoyaient que la traite serait documentaire; cependant il argue qu'il ne retirera la marchandise qu'après avoir donné son acceptation, mais qu'il veut voir avant de signer. Le cas se produit trop fréquemment en certains pays. Après avoir vu, il déclare qu'il n'y a pas conformité avec la commande. Le banquier doit faire emmagasiner la marchandise, l'assurer et attendre les instructions.

Nous pourrions citer d'autres inconvénients afférents à la traite documentaire, provenant tous ou à peu près tous, du rôle que le banquier d'outre-mer est obligé de remplir en cas de contestations. Malgré ces inconvénients, nous croyons que l'usage de la traite documentaire se généralisera, parce qu'il nous semble que la plupart des inconvénients peuvent être combattus efficacement par le négociant lui-même (choix de la clientèle, soins à apporter à l'établissement des contrats de vente), et par le banquier (renseignements sur les clients, connaissance des coutumes des pays d'outre-mer, etc...).

Nous reviendrons plus loin sur cette question.

Lettres de lien. — La traite, libre ou documentaire, est la seule méthode de paiement à terme employée en Orient, dans quelques places d'Extrême-Orient et dans toutes les républiques Hispano-Américaines.

Au Japon, dans les comptoirs anglais d'Extrême-Orient et dans plusieurs possessions anglaises, on fait également usage de la lettre hypothécaire. Voici comment se déroule l'opération : Lorsqu'il a effectué l'ex-

pédition d'une commande, l'exportateur remet les documents d'embarquement à son banquier avec une facture des marchandises expédiées, en vue, naturellement. d'obtenir une avance sur le montant de cette facture. Le banquier lui fait alors signer un engagement par lequel la marchandise faisant l'objet des documents lui est cédée, à lui banquier, en garantie des avances ultérieurement consenties. Les documents sont ensuite adressés au point de destination et ils ne sont remis à l'acheteur que contre un engagement de ce dernier de conserver la marchandise pour le compte de la banque, et de lui verser le montant des ventes jusqu'au règlement total de la somme due. On donne à cet engagement le nom de : *letter of lien.*

Il existe un certain nombre de variantes de cette méthode. Les documents peuvent être accompagnés d'une traite ; c'est alors un tirage documentaire avec *letter of lien* combinés. L'exportateur fait quelquefois aussi signer d'avance à son acheteur un engagement par lequel ce dernier reconnaît que les marchandises serviront de gage aux avances consenties au vendeur, même après qu'il aura reçu les dites marchandises. Cet engagement, revêtu également de la signature de l'expéditeur, est remis au banquier avec les documents en vue d'obtenir une avance de fonds (letter of hypothecation).

La *letter of lien* aussi bien que la *letter of hypothecation* méritent le reproche de se prêter à beaucoup d'abus. Sans doute ce système fonctionne-t-il sur une très vaste échelle et très régulièrement dans un grand nombre de possessions anglaises, mais il faut recon-

naître que la moralité commerciale de ces contrées est excellente, et que les banques qui acceptent ce genre d'opérations sont admirablement outillées et ne consentent des crédits qu'avec la plus grande prudence.

En Chine, par contre, il en va tout autrement. Pour supplanter le commerce anglais, qui travaillait au comptant, les Allemands ont employé des combinaisons aussi variées qu'ingénieuses, basées sur le système des *letters of lien*. Inutile d'expliquer avec quel empressement est accourue la clientèle alléchée par le crédit offert, et l'espoir qu'une occasion se présenterait de ne pas payer. Or, si nous en croyons M. Henry Bourgeois, consul de France à Tien-Tsin, ce sont les banques françaises et anglaises qui ont facilité à nos voisins ce genre d'opérations, mais qui en ont conservé tous les risques pour elles et qui auront de ce fait des sommes considérables à passer par profits et pertes..... (Dossiers commerciaux de l'Office National du Commerce Extérieur : 80. 32, 1 — 20 nov. 1915.

Quoi qu'il en soit, la *letter of lien* rend de grands services au commerce d'exportation, mais à la condition que la banque d'outre-mer puisse surveiller le client et suivre la marchandise.

Nous venons de voir comment fonctionne d'une manière générale le commerce d'exportation, et de cet aperçu il ressort que l'exportateur, quelle que soit la méthode employée par lui, même si son client règle au comptant à l'arrivée des marchandises, se trouve à découvert pendant une période plus ou moins longue. Par conséquent, s'il ne veut ou ne peut pas immobi-

liser des capitaux considérables, ou s'il ne veut pas se résoudre à ne traiter que quelques affaires, il doit pouvoir négocier ses créances d'outre-mer.

Toute la question est là.

Mais avant d'aborder la partie financière du problème, examinons par qui le crédit est demandé.

L'exportateur peut être :

Un négociant-commissionnaire ;

Un industriel.

Dans le premier cas, le négociant cherche à négocier ses traites d'outre-mer pour régler le fabricant ; dans le deuxième cas, le fabricant cherche lui-même du crédit pour payer les matières premières qui lui sont nécessaires, régler les salaires des ouvriers, etc...

De fréquentes discussions ont été soulevées à ce sujet. Est-il souhaitable que les industriels s'occupent eux-mêmes de l'exportation de leurs produits, ou n'est-il pas préférable que les commissionnaires soient seuls chargés de ce travail, les industriels restant uniquement préoccupés des soins à apporter à la bonne fabrication de leurs produits ?...

Il est certain que les maisons de commission possèdent des services d'agents, de représentants, de renseignements commerciaux et de contentieux, qu'un industriel ne peut pas se créer sans sacrifier des sommes importantes à leur organisation. La maison de commission procure des débouchés immédiats dans des marchés où le fabricant n'aurait pas osé ou espéré pénétrer ; ce dernier n'a pas le souci des voyageurs, ni celui de chercher des renseignements sur une firme lointaine, ni celui des avaries survenues en cours de

route, ni celui de visiter son banquier pour un nouveau crédit ou l'escompte d'une traite en dehors des conditions convenues. Ce sont là de grands avantages qu'il ne paie généralement pas cher, car la commission du négociant exportateur est minime pour les risques qu'il assume.

Par contre, l'industriel se trouve à la merci du commissionnaire. Il peut craindre de voir sa production subir des arrêts regrettables, ce qui n'arriverait pas s'il possédait lui-même une clientèle nombreuse et bien disséminée; il pense que sa marque serait plus solidement établie s'il était en relations directes avec les acheteurs ou les consommateurs, etc...

Quant au banquier, agissant en tant que dispensateur du crédit, il ne peut avoir une opinion absolue. Malgré tous les arguments énoncés en faveur de l'une ou de l'autre thèse, certains industriels continueront de préférer l'intermédiaire d'une maison de commission, d'autres l'exportation directe, et le banquier ne peut qu'encourager toutes les initiatives. Les grandes firmes d'exportation de Londres et de Hambourg ont joué un grand rôle dans l'expansion économique de leur pays; elles ont été les pionniers du commerce extérieur et méritent les éloges qui leur sont adressés. Il en a été de même en France, quoique sur une échelle moindre.

Examinons maintenant les facilités bancaires qui sont offertes au commerce d'exportation en Angleterre, en Allemagne, aux États-Unis d'Amérique et en France.

LA SITUATION EN ANGLETERRE

Pour répondre aux besoins de son commerce extérieur, qui en 1913, a dépassé le chiffre de 15 milliards de francs, l'Angleterre possède des banques d'Outre-Mer, nombreuses et bien agencées, dont les succursales ou les agences s'étendent sur toute la surface du Globe.

Voici la liste des principales de ces banques, avec l'indication de leur capital et du nombre de leurs succursales :

NOMS	CAPITAL	AGENCES
Anglo-South American Bank	£ 2.250.000	21
British Bank of South America	« 1.000.000	13
London and Brazilian Bank	« 1.250.000	18
London and River Plate Bank	« 1.800.000	30
Bank of British North America	« 1.000.000	99
Commercial Bank of Spanish America	« 261.417	9
Chartered Bank of India, Australia and China	« 1.200.000	35
National Bank of India	« 1.000.000	26
Hongkong and Shangai Banking Corp^on	$ 15.000.000	34
African Banking Corporation	£ 600.000	45
Anglo-Egyptian Bank	« 500.000	11
Bank of British West Africa	« 400.000	59
National Bank of South Africa	« 2.782.420	267
Standard Bank of South Africa	« 1.548.525	234
Bank of Australasia	« 2.000.000	204
Bank of New South Wales	« 3.500.000	346
Bank of New Zealand	« 2.254.698	211
Union Bank of Australia	« 2.000.000	185
Anglo-Palestine Bank	« 100.000	8
Ionian Bank	« 485.580	17

Caractéristiques des banques anglaises.

1° **Capital.** — Toutes les banques anglaises d'outre-mer (sauf les banquiers privés bien entendu), sont constituées sous la forme de sociétés anonymes par actions (Limited). Leur capital se trouve réparti entre un grand nombre d'actionnaires, et aucune, à notre connaissance, ne dépend d'une autre entité financière possédant la majorité de ses actions. Elles sont indépendantes et non « contrôlées », dans le sens américain du mot. Nous insistons sur ce point que nous rappellerons lorsque nous examinerons l'organisation bancaire en Allemagne. Les actions des banques anglaises sont l'objet d'un marché régulier au Stock Exchange.

2° **Relations d'Outre-Mer. Agences, succursales.** — Comme nous l'avons vu dans l'énumération des banques, toutes possèdent des succursales, en nombre plus ou moins élevé. Ces succursales sont organisées conformément aux usages locaux, mais l'esprit directeur de la Maison Mère les accompagne et les guide. Le personnel est recruté avec intelligence, soit sur place, parmi les résidents nationaux, soit parmi des employés du Siège social. Une grande importance est attachée aux séjours accomplis dans les succursales ; le bon employé peut espérer monter au haut de l'échelle sociale et revenir vers l'âge mûr occuper une situation enviable au *Head Office* de Londres. Aussi l'émulation est-elle grande, et les demandes d'expa-

triation nombreuses. Nous avons pu constater que la majorité des membres du Conseil d'Administration de certaines banques était composée d'hommes dont la vie active s'était écoulée dans les différentes succursales de la Maison. On conçoit les résultats obtenus par cette méthode à tous points de vue.

Indépendamment des succursales, certaines banques anglaises prennent des intérêts dans des banques locales d'outre-mer, qui deviennent leurs agents officiels et qu'elles orientent dans le sens qu'elles jugent utile à leurs intérêts. Quelquefois ce « contrôle » n'est pas déclaré ouvertement, soit pour ne pas froisser certaines susceptibilités, soit pour des raisons politiques. La *London Bank of Mexico and South America* (1) a longtemps contrôlé le *Banco de Londres y Mexico*, bien connu en France; cette même banque possédait de gros intérêts dans le *Banco del Peru y Londres*, de Lima, et son influence y était prépondérante. Le *Banco de la Provincia de Buenos-Aires*, quoiqu'indépendant, a également des attaches très étroites avec une maison de Londres, dont les conseils sont écoutés.

Nous citons ces exemples pour démontrer que la politique de toutes les banques anglaises s'occupant du commerce extérieur, est, et a toujours été, d'établir des relations aussi étroites que possible avec les pays choisis comme centre de leur activité. Ces relations sont entretenues par l'envoi périodique de Missions

(1) *La London Bank of Mexico and South America* a fusionné depuis trois ans avec l'*Anglo South American Bank*.

composées de membres influents du Conseil de la Banque. Nos voisins attachent une grande importance à ces Missions, qu'ils savent entourer d'un certain apparat.

Quant aux succursales, agences ou banques alliées, outre les services normaux de banque dont elles sont chargées, elles envoient régulièrement au siège de Londres des rapports sur la situation commerciale de la région, le mouvement industriel, les perspectives à envisager, et d'une manière générale sur toutes questions d'ordre commercial, agricole, industriel et financier. Il en résulte, à la Maison Mère, une documentation toujours récente qui permet à la Direction de donner des conseils à la clientèle, soit pour la modérer dans les périodes menaçantes, soit pour lui indiquer des débouchés possibles.

3° **Facilités au commerce extérieur.** — Outre les opérations normales des banques d'outre-mer, chèques sur l'étranger, lettres de crédit, paiements par câbles, titres étrangers, etc., les banques anglaises accordent les facilités suivantes au commerce d'exportation.

1). *Encaissement* des traites, libres ou documentaires, à des conditions avantageuses. Leur système d'agences leur permet de « suivre » le recouvrement des effets, et de ne pas attendre patiemment d'en connaître le sort, lorsqu'il est peut-être trop tard. Elles en règlent le montant, au choix du client, soit après réception d'une remise ou d'un avis de crédit correspondant à l'effet encaissé, soit dès que l'effet a été payé par le client, sur avis télégraphique de leur maison d'outre-mer.

2). *Escompte.* — Les banques anglaises escomptent directement les traites sur les places d'outre-mer, surtout celles émises sur les possessions anglaises. Toutefois, les banques ne consacrent qu'une partie de leurs disponibilités à cette catégorie d'opérations qui représente une immobilisation complète pour elles; aussi n'acceptent-elles que des traites de premier ordre sur des maisons connues. Le montant considérable des dépôts et comptes courants dans leurs succursales, permet pourtant à certaines d'entre elles de maintenir un chiffre élevé d'escompte à long terme. En général, le maximum de l'échéance des traites escomptées ne dépasse pas six mois de date.

3). *Avances* en compte courant sur traites et lettres de lien. Ces avances représentent en moyenne de 60 à 80 % du montant des remises. Les clients sont autorisés à prélever par caisse au fur et à mesure de leurs besoins jusqu'à concurrence du crédit accordé. Le montant des effets encaissés est porté au crédit du compte du client, et l'opération se renouvelle par la remise de nouveaux effets.

Les banques débitent leurs clients d'un intérêt (qui était de 5 ou 6 % avant la guerre) sur le montant du solde débiteur, plus une commission trimestrielle de 1/4 % en moyenne. (Ces conditions sont mentionnées à titre purement indicatif, car elles varient naturellement suivant le pays, les risques et la solvabilité du client).

4). *Avances par acceptations.* — Ces avances s'effectuent de la manière suivante : Le client qui a remis des traites à l'encaissement à une banque d'outre-mer, est

autorisé à tirer sur elle des traites à 90 jours ou à 6 mois, (mais généralement à 90 jours) jusqu'à concurrence de l'avance consentie, soit 60 ou 80 % du montant des remises en recouvrement. La banque accepte ces tirages et le client les négocie sans difficulté chez une banque d'escompte, à un taux avantageux, souvent au-dessous du taux de la banque d'Angleterre. Ce sont en effet des acceptations de banques très recherchées par les portefeuilles des Sociétés de dépôts et les *Discount Companies*.

Lorsque ces tirages arrivent à échéance, si le paiement des effets d'outre-mer n'a pas encore été effectué pour y faire face, ils sont renouvelés pour une nouvelle période et le renouvellement s'opère simplement par la remise à l'escompteur de la nouvelle acceptation.

La commission d'acceptation de la banque d'outre-mer varie suivant les cas de 1/8 % à 1/2 ou 3/4 %.

Cette méthode est très répandue en Angleterre. Elle a l'avantage d'être rémunératrice pour la banque d'outre-mer qui vend son crédit sans immobilisation de capitaux, et intéressante pour le client qui se procure des fonds à un taux peu élevé.

Certaines banques appliquent la variante suivante : Elles permettent de disposer du 100 % des traites à l'encaissement moyennant un dépôt de titres représentant 15 ou 20 % du montant du crédit. C'est-à-dire qu'un exportateur, au lieu de remettre 125.000 fr. d'effets pour obtenir une avance de 100.000 fr. (si la marge de garantie a été fixée à 20 %), dépose 20.000 fr. de titres comme garantie collatérale, et peut alors disposer de la valeur

intégrale de ses remises à l'encaissement. Beaucoup d'exportateurs utilisent cette facilité.

Les avances par acceptations, de même que les avances en compte courant, sont consenties soit sur traites libres, soit sur traites documentaires ou lettres de lien, soit sur traites libres après avis d'acceptation. Les conditions sont établies suivant la nature des opérations, le pays d'importation et la cote du client.

5). *Revolving credits.* — Les *revolving credits* ou crédits renouvelables, d'un usage très répandu en Angleterre, sont des crédits par acceptations, en blanc, c'est-à-dire sans contre-partie et qui sont accordés pour une période déterminée, 6, 9 ou 12 mois.

Ils constituent, en fait, une commandite provisoire, et à ce titre, les banques qui les accordent, se réservent généralement la faculté de surveiller les affaires en vue desquelles ils ont été accordés. Le montant des traites en cours à Londres provenant d'ouverture de *revolving credits* est considérable, plusieurs maisons de la cité s'en étant fait une spécialité. Inutile d'insister sur la prudence que les banques doivent apporter dans de semblables opérations; elles doivent éviter de se laisser allécher par les bénéfices qu'elles en retirent; mais ne les accorder qu'à des firmes dont l'extension prudente et raisonnée des affaires mérite de semblables facilités.

Dans le tableau ci-après, nous donnons le chiffre des comptes débiteurs, du portefeuille et des acceptations des principales banques d'outre-mer. Ces différents postes sont un reflet à peu près exact des facilités accordées au commerce extérieur, dans l'ordre où nous

les avons examinées ci-dessus, sous les n°s 2, 3, 4 et 5, ces deux derniers articles se trouvant réunis dans le poste *acceptations* :

NOMS	DATE	PORTEFEUILLE EFFETS	AVANCES DIVERSES	ACCEPTATION EFFETS A PAYER
Anglo South Am. Bk..	30/ 6/1915	£ 3.956.009	£ 7.131.276	£ 4.963.598
British Bk. of South Am.	31/12/1914	« 4.964.849	« 5.791.725	« 4.783.585
London and Braz. Bk.	31/ 1/1915	« 2.308.778	« 7.318.912	« 3.852.449
London and River Plate Bk.....	30/ 8/1913	£ 25.781.658		« 7.409.517
Chartered Bk of India,	31/12/1914	« 15.549.707		« 4.232.515
Nat. Bauk of India.....	30/ 6/1915	« 7.066.467	₹ 5.716.070	« 1.638.199
Hong kong and Sh. Bkg.	31/12/1914	$ 150.946.139	$ 141.540.884	$ 51.178.937
Nat. Bank of South Africa.....	31/ 3/1915	£ 2.293.874	₹ 13.406.667	£ 1.163.741
Standard Bk of South Africa.....	30/ 6/1915	« 3.045.372	« 14.539.449	« 1.221.080
Bank of New South Wales.....	31/ 3/1915	« 5.412.085	« 25.726.172	« 7.378.451
Bank of New Zealand.	31/ 3/1915	« 4.487.760	» 10.662.707	« 3.346.154

4° **Politique financière. Résultats.** — D'une manière générale, les banques anglaises d'outre-mer sont administrées avec méthode et prudence. L'examen de leur bilan montre que leurs bénéfices n'ont pas été entièrement distribués, mais que des réserves importantes ont été constituées.

Il faut admettre, d'autre part, que les opérations traitées par ces banques sont fructueuses; les dividendes payés régulièrement en sont une preuve évidente. Ce point est à noter; nous en reparlerons lorsque nous examinerons le commerce français. Le tableau ci-dessous indique le capital, les réserves, les dépôts et le dividende des principales banques d'outre-mer :

NOMS	CAPITAL	RESERVES	DEPOTS ET COMPTES COURANTS	DIVIDENDES 1913	DIVIDENDES 1914
Anglo South Am. Bk....	£2.250.000	1.583.827	7.973.527	12 %	8 %
British Bk of South Am..	1.000.000	1.000.000	7.281.374	12 %	12 %
London and Braz Bk...	1.250.000	1.100.000	8.359.736	20 %	15 %
London and River Plate Bk.....	1.800.000	2.000.000	21.977-918	20 %	
Chartered Bk of India...	1.200.000	1.800.009	18.617.883	14 %	14 %
Nat. Bk of India.....	1.200.000	1.175.00	16.392.709	16 %	16 %
Afr. Banking Corp.....	600.000	210.000	5.298.283 (1)	8 %	6 %
Anglo-Egyptian Bk.... ..	500.000	680.000	5.145.305	15 %	15 %
Nat. Bk of South Africa	2.782.420	525.000	20.832.622	6 %	6 %
Standard Bk of South Africa.....	1.548.525	2.000.000	25.771.227	14 %	14 %
Bk of Australasia.... ..	2.000.000	2.750.060	23.859.772	14 %	14 %
Bk of New South Wales.	3.500 800	2.500.000	38.778.055	10 %	10 %
Bk of New Zealand.. ..	2.254.698	1.915.536	18.741.657	15 %	15 %
Union Bk of Australia. .	2.000.000	1.900.000	23.594.897	14 %	14 %
Ionian Bank..... .	485.000	65.000	2.037.593 (1)	5 %	5 %

(1) Acceptations comprises.

5° Conclusion. — En résumé, l'Angleterre possède une phalange de banques d'outre-mer dont elle est fière à juste titre.

Les qualités des banques anglaises sont reconnues de tous ceux qui ont eu recours à leur ministère : services bien organisés, personnel compétent, esprit large, netteté dans les conditions mais inflexibilité dans leur application. Avec cela, une documentation précieuse, des renseignements sincères et, d'une manière générale, une bonne foi indiscutable dans les relations avec le client.

On leur a reproché de n'être pas assez commerciales, ou plutôt commerçantes ; de n'avoir pas su, à l'instar des banques allemandes, *aiguillonner* l'activité de leurs concitoyens dans telle ou telle direction, ou *travailler*

elles-mêmes un marché pour y faciliter l'introduction des produits nationaux. Il se peut. Admettons qu'un long passé de splendeur les ait légèrement enfermées dans un formalisme qui convient mieux à une Haute Banque qu'à une banque purement commerciale; reconnaissons même qu'elles auraient pu lutter plus efficacement et empêcher leurs rivaux d'empiéter sur leurs domaines autant qu'ils l'ont fait, et de les détrôner même en maints endroits. Il n'en est pas moins vrai que le système des banques anglaises a rendu et rend encore au commerce anglais d'exportation tous les services que ce dernier peut lui demander. A notre avis, c'est au commerce anglais à faire son *mea culpa*, si d'ailleurs il en a un à faire.

Pour terminer, nous tenons à faire observer que nous avons examiné les banques anglaises objectivement, au point de vue du commerce national anglais. Comme nous le verrons plus loin, un grand nombre de facilités offertes par ces banques diminuent de valeur ou disparaissent dès que nous envisageons la question au point de vue du commerce français.

Bilans comparés des principales Banques Anglaises d'Outre-Mer.

ACTIF (en Livres Sterling).

NOMS	DATE	CAISSE ET LIQUIDITÉS	PLACEMENTS	PORTEFEUILLE	AVANCES
Anglo South American Bank	30 juin 1915	2.291.943	1.843.972	3.956.009	7.131.276
British Bank of South America	31 déc. 1914	3.349.080		4.964.849	5.791.725
London and Brazilian Bank	30 janv. 1915	6.420.585		2.308.778	7.318.912
London and River Plate Bank	30 août 1913	7.837.121		25.781.658	
Bank of British North America	30 nov. 1914	3.222.606	348.234	7.579.232	
Commercial Bank of Spanish America	30 juin 1914	34.475	53.665	452.206	
Chartered Bank of India	31 déc. 1914	5.903.941	3.378.806	14.549.706	
National Bank of India	30 juin 1915	5.216.934	1.368.978	7.066.167	5.716.070
Mercantile Bank of India	31 déc. 1914	1.613.467	477.824	2.046.955	2.971.133
African Banking Corporation	30 sept. 1914	1.265.181	700.665	4.005.633	
Anglo Egyptian Bank	31 août 1915	1.279.658	642.589	2.352.147	2.303.526
Bank of British West Africa	31 mars 1915	1.161.397	527.520	607.089	706.742
National Bank of South Africa	31 mars 1915	7.391.029	1.378.527	2.293.874	13.406.667
Standard Bank of South Africa	30 juin 1915	9.180.072	3.132.032	3.045.372	14.539.449
Bank of Adelaïde	29 mars 1915	1.654.757	471.305	2.589.385	
Bank of Australasia	12 avril 1915	7.137.665	1.946.646	20.047.303	
Bank of New South Wales	31 mars 1915	15.998.014	4.335.055	5.412.085	25.726.172
Bank of New Zealand	31 mars 1915	9.964.519	961.587	3.301.301	11.849.466
Union Bank of Australia	27 fev. 1915	6.264.954	2.507.759	3.074.613	17.440.184
Anglo Palestine Bank	31 déc. 1913	40.184	44.389	444.648	
Ionian Bank	13 janv. 1915	478.947	324.390	1.986.803	
British Bank for foreign trade	30 mars 1915	91.976	2.501.449	150.835	530.029

Bilans comparés des principales Banques Anglaises d'Outre-Mer.

PASSIF (en Livres Sterling).

NOMS	DATE	CAPITAL	RESERVES	DÉPOTS et COMPTES COURANTS	ACCEPTATIONS EFFETS A PAYER	DIVIDENDE en %
Anglo South American Bank	30 juin 1915	2.250.000	1.583.827	7.973.527	4.963.598	8
British Bank of South America	30 déc. 1914	1.000.000	1.000.000	7.281.374	4.783.585	12
London and Brazilian Bank	30 janv. 1915	1.250.000	1.400.000	8.359.736	3.852.449	15
London and River Plate Bank	30 août 1913	1.800.000	2.000.000	21.977.918	7.409.517	20
Bank of British North America	30 nov. 1914	1.000.000	620.000	10.757.736		8
Commercial Bank of Spanish America.	30 juin 1914	264.417	31.000	269.302		3
Chartered Bank of India	31 déc. 1914	1.200.000	1.300.000	18.617.883	4.232.515	14
National Bank of India	30 juin 1915	1.000.000	1.475.000	16.392.709	1.638.199	16
Mercantile Bank of India	31 déc. 1914	562.500	500.000	5.152.746	1.028.197	8
African Banking Corporation	30 sept. 1914	600.000	210.000	5.298.283		6
Anglo Egyptian Bank	31 août 1915	500.000	680.000	5.145.305	630.934	15
Bank of British West Africa	31 mars 1915	400.000	150.000	2.491.386	25.036	6 1/2
National Bank of South Africa	31 mars 1915	2.782 420	525.000	20.832.622	1.163.741	6
Standard Bank of South Africa.	30 juin 1915	1.548.525	2.000.000	25.771.227	1.221.089	14
Bank of Adélaide	29 mars 1915	500.000	510.000	3.767.466		10
Bank of Australasia	12 av. 1915	2.000.000	2.750.000	23.859.772	258.793	14
Bank of New South Wales	31 mars 1915	3.500.000	2.500 000	38.778.055	7.378.451	10
Bank of New Zealand	31 mars 1915	2.254.698	1.945.536	18.741.657	3.346.154	15
Union Bank of Australia	27 fev. 1915	2.000.000	1.960.000	23.397.897	2.022.383	14
Anglo Palestine Bank	31 déc. 1913	100.000	7.000	426.879		4 1/6
Ionian Bank	13 janv. 1915	485.580	65.000	2.037.593		5
British Bank for foreign trade	30 mars 1915	1.200.000	25.000	2.040.079	18.871	—

LA SITUATION EN ALLEMAGNE

Le commerce extérieur de l'Allemagne s'élevait, en 1880, à 3 milliards 1/2 de francs, à peine supérieur de 200 millions à celui de la France, et égal à la moitié du chiffre des exportations anglaises qui dépassaient légèrement 7 milliards

En 1913, c'est-à-dire trente-trois ans plus tard, le commerce extérieur allemand a presque atteint le double du chiffre du commerce français, soit 12 milliards 1/2 contre 6 milliards 800 millions, et a égalé les 4/5 de celui des exportations anglaises, lesquelles se sont élevées à un peu plus de 15 milliards et demi.

Cette expansion rapide est due à plusieurs causes, dont l'une des principales réside dans l'aide prêtée par les banques allemandes au commerce d'exportation.

De même qu'en Angleterre, le commerce allemand possède des banques d'outre-mer avec branches, filiales ou succursales.

Voici la liste des principales :

Pour l'Orient et l'Extrême-Orient.

Deutsche Palestina Bank (succursales en Turquie, Palestine et Syrie).

Deutsche Orient Bank (succursales au Maroc, en Turquie. en Égypte).

Deutsche Asiastiche Bank (succursales dans les villes principales du Japon et de la Chine).

Pour l'Amérique latine.

Deutsche Ueberseeische Bank, plus connue en Amérique sous son nom espagnol *Banco Aleman Transatlantico* (succursales en Argentine, en Uruguay, au Chili, au Pérou et en Bolivie).

Deutsche Sudamerikanische Bank (spécialisée à l'Argentine).

Bank für Chili und Deutschland (*Banco de Chile y Alemania*, avec succursales au Chili et en Bolivie).

Brasilianische Bank für Deutschland (succursales dans les principales villes du Brésil).

Mexikanische Bank für Handel und Industrie (établie au Mexique).

Caractéristiques des banques allemandes.

1° Capital. — Contrairement aux banques anglaises, qui toutes sont indépendantes, les banques allemandes sont toutes *contrôlées* par un autre établissement financier. Cette différence de principe mérite d'être examinée.

La *Deutsche Bank*, de Berlin, contrôle les Maisons suivantes :

Deutsche Ueberseeiche Bank,

Mexikanische Bank für Handel und Industrie.

La *Dresdner Bank* contrôle :

Deutsche Orient Bank (laquelle contrôle la *Deutsche Palestina Bank*),

Deutsche Sudamerikanische Bank.

La *Disconto Gesellschaft* contrôle :

Norddeutsche Bank in Hamburg (et avec cette dernière la *Bank für Chili und Deutschland* et la *Brasilianische Bank für Deutschland*),

Deutsche Asiatiche Bank.

Par *contrôle*, nous entendons que la totalité, ou du moins une forte majorité des actions d'une banque est la propriété d'une autre banque. On dit alors que la première est *contrôlée* par la deuxième; en Allemagne, on donne le nom de *filiale* à une banque dont toutes les actions appartiennent à une autre banque.

Il peut être intéressant de donner le détail d'un contrôle choisi parmi les banques citées.

La *Disconto Gesellschaft* a constitué la *Norddeutsche Bank in Hamburg* au capital de Mk 50.000.000. Cette somme figure toujours à l'actif de la *Disconto* pour sa valeur nominale. Les deux sociétés sont en principe entièrement indépendantes, mais la *Norddeutsche Bank* est en fait sous la tutelle de la *Disconto* puisque cette dernière possède la totalité de ses actions.

La *Disconto Gesellschaft* et la *Norddeutsche Bank* ont ensuite créé conjointement la *Bank für Chili y Deutschland* et la *Brasilianische Bank für Deutschland,* en 1887, au capital global de Mk 20.000.000. Il semble que le capital de ces deux sociétés a été souscrit, un quart par la *Norddeutsche Bank* et le solde par la *Disconto;* mais les bilans ne permettent pas de préciser ces détails. En ce qui concerne la *Disconto,* les commandites, autres que celle de la *Nord-*

deutsche Bank, sont groupées à l'actif sous le même poste désigné « notre chiffre de commandite dans des Institutions de Crédit » ; quant à la *Norddeutsche Bank,* le total de ses participations et commandites s'élève, d'après son bilan à Mk. 6.790.122.049, et comme nous savons que les deux entités ci-dessus constituent ses plus grosses créations, nous pouvons en déduire qu'elle s'y est intéressée pour Mk. 5.000.000, soit 25 % du capital dans chaque banque d'outre-mer. Il est vrai que tant la *Disconto* que la *Norddeutsche* présentent à leur actif des chiffres mobiles de participation en Consortium, opérations fort difficiles à découvrir sous un simple énoncé, mais la fixité des postes : *Participations* et *Commandites* permet de conclure comme nous l'avons fait.

Quoi qu'il en soit, le capital souscrit a été versé, et les deux filiales fonctionnent très régulièrement, comme nous le verrons plus loin.

Ces créations de banques filiales sont intéressantes à étudier parce qu'elles représentent l'effort collectif d'un peuple, en vue d'un but à atteindre. Pendant longtemps, l'Allemagne a dû recourir aux banques anglaises pour ses transactions d'outre-mer ; elle a voulu se libérer de cette servitude, et pour rattraper la distance qui la séparait de sa rivale, elle a employé les méthodes qui lui paraissaient les plus rapides et les plus efficaces. Pourquoi, se demandera-t-on, la *Disconto* n'a-t-elle pas elle-même installé des succursales dans l'Amérique Latine, et pourquoi a-t-elle créé ces sociétés dont, en fait, elle possède toutes les

actions?..... Parce que, malgré toutes leurs audaces, les banques allemandes ont senti le danger qu'il pourrait y avoir à entremêler des affaires par trop dissemblables. L'escompte des traites à longue échéance, les opérations purement commerciales de leurs banques d'outre-mer, ne pouvaient être gérées que par une direction nettement distincte, et leur politique, critiquable à maints points de vue, a certainement été clairvoyante sur cette question.

2° **Relations d'outre-mer. Succursales.** — De même que l'Angleterre, l'Allemagne s'est efforcée d'établir des liens étroits avec les pays d'outre-mer par l'installation de succursales et d'agences. Elle y a réussi. A l'heure actuelle, toutes les places importantes de l'Orient, de l'Extrême-Orient et de l'Amérique Latine, comptent au moins une maison de banque allemande, sinon plusieurs.

Mais tandis que les agences anglaises semblent avoir été établies dans une région lorsqu'elles répondaient à un besoin réel de par l'importance des transactions anglaises qui s'y opéraient, l'origine des agences allemandes est, sinon antérieure, du moins contemporaine du premier essor de l'exportation germanique. Le même effort raisonné et collectif qui a présidé à la création de toutes les banques d'outre-mer, se retrouve dans l'œuvre de pénétration de ces banques par leurs agences. La méthode adoptée mérite notre attention : « Organiser chez eux le crédit de la façon la plus remarquable et jalonner le monde des succursales de leurs banques; faire précéder partout

l'exportateur allemand par l'armateur et le banquier allemand qui ouvrent les voies à l'exportateur, facilitant sa besogne et diminuant ses risques (1). »

Quoique le mot *précéder* soit peut-être exagéré en lui-même, l'idée est juste, car les banques allemandes ont établi des succursales dans certaines places où l'influence germanique était presque inexistante, et elles ont contribué puissamment à *préparer le terrain* et à attirer nombre de commerçants allemands qui ne s'y seraient pas aventurés sans les conseils d'une banque.

Autre point important. Cet effort collectif dont nous parlions, obéit lui-même à une inspiration suprême, à une idée directrice générale : il est le produit d'une pensée créatrice dont le but à atteindre est connu de tous, mais dont les moyens d'action demeurent souvent ignorés. « Deutschland über alles ». « Quand on étudie « le mouvement et la direction des banques en Alle- « magne, on ne peut s'empêcher de constater que, « lorsqu'on a démêlé tous les éléments de leur direc- « tion il y a quelque chose qui vous échappe, c'est une « action pour ainsi dire secrète, une action sourde, « qui est l'action du gouvernement. Toutes les banques « que les Allemands ont fondées à l'étranger, l'ont été « avec l'appui de leur ministre des Affaires étrangères, « avec l'appui de leurs agents de renseignements et « souvent même sous la direction de l'autorité supé- « rieure (2). »

(1) A. Artaud. *L'Exportation Française. Revue des Deux Mondes.*

(2) Conférence de M. André Liesse, Membre de l'Institut, au Conservatoire National des Arts et Métiers, le 14 décembre 1914.

Si nous nous rappelons le principe même de leur organisation, et le jeu des contrôles successifs par lesquels chaque agence d'outre-mer reçoit son orientation directement de Berlin, d'une banque qui est elle-même en relations étroites avec le gouvernement, nous nous rendons compte de l'efficacité de cette action officielle et de son mécanisme.

Les banques allemandes d'outre-mer possèdent un personnel discipliné, formé à l'école de la maison. La question du Capital-Homme est aussi importante dans la méthode allemande que celle du Capital-Argent. L'étranger n'est pas admis, sauf comme client; ajoutons encore que la connaissance des langues étrangères généralisée dans la jeunesse d'outre-Rhin, a facilité la tâche des organisateurs.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que les banques anglaises étaient intéressées dans des banques locales d'outre-mer, dans le conseil desquelles leurs avis étaient écoutés, quoique leur participation effective n'y soit pas très active. Ce mode de pénétration ne paraît pas avoir été employé par les banques allemandes, d'une façon sensible tout au moins. En fait, nous ne connaissons pas d'établissement financier important, soit en Extrême-Orient, soit en Amérique Latine, qui se trouve dans de telles conditions. Les Allemands ont porté de préférence leurs efforts à l'établissement de succursales leur appartenant et portant leur nom (1).

(1) En Europe, la politique allemande a été différente. Plusieurs banques belges, italiennes, françaises même, étaient contrôlées, en fait sinon en droit, par des groupes allemands.

3° **Facilités accordées au commerce extérieur.** — Les différentes formes de crédits à l'exportation, telles que nous les avons déjà examinées, sont employées par les banques allemandes. Escomptes, avances en compte, ouvertures de crédits par acceptations, sont tour à tour mises en pratique suivant les circonstances, la nature des transactions et les disponibilités de chaque société.

Mais les banques anglaises, estimant à juste titre suffisants les services qu'elles rendent au commerce extérieur, ne dérogent pas aux règles fondamentales de leurs opérations, et se maintiennent, pour ainsi dire, dans le cadre classique qu'elles ont adopté. Les banques allemandes, au contraire, ne veulent connaître comme règle que le but à atteindre, et elles ont élargi à cet effet le cadre bancaire importé du Royaume-Uni.

D'abord, les crédits sur traites libres ou en blanc, sont accordés avec plus de libéralité. Les banquiers allemands ont des relations plus suivies, plus étroites avec leurs clients que les banquiers de la Cité; ils connaissent mieux leurs affaires, s'y intéressent, et sont plus disposés à les aider. La marge de garantie a été diminuée : les exportateurs allemands obtiennent souvent 90 % du montant de leurs remises, même 100 %.

Pour accorder des crédits par acceptations sur une vaste échelle, il faut soi-même jouir d'un bon crédit, sans quoi les banques d'escompte évitent la négociation de ces acceptations. En tout cas, il y a une limite au chiffre d'acceptations qu'une banque peut donner,

limite basée sur le capital et les réserves, et sur la situation financière de cette banque. A Londres, les banques surveillent de très près cette question, et leur prudence est même parfois exagérée. L'Allemagne ne s'embarrasse pas pour si peu. Lorsque le montant des acceptations en cours paraît élevé, ses banques font jouer le portefeuille. Elles ouvrent à leur client un crédit d'escompte contre ses traites d'outre-mer à l'encaissement. C'est-à-dire qu'elles autorisent ce client à leur remettre des effets à deux signatures pour l'équivalent du crédit ouvert et lui négocient ces effets. Elles les renouvellent à l'échéance si elles n'ont pas reçu à cette époque le produit des remises en recouvrement. C'est du papier de complaisance, si l'on veut; pour les Allemands, c'est une méthode, pas plus dangereuse que d'accepter les tirages de leur client; au contraire, ils ont de ce fait une signature de plus. Il est bien entendu que les banques d'outre-mer ne conservent pas ces effets en portefeuille; elles les remettent à leur *créatrice* qui, à son tour, les réescompte ou les place en *pension* à l'étranger, notamment dans les banques françaises d'escompte et de dépôt. C'est d'ailleurs du beau papier bancable, offrant deux signatures d'industriels ou négociants notables, plus la signature d'une ou deux banques bien cotées en Allemagne, et permettant de réaliser un bénéfice alléchant. Telle est, soit dit en passant, la filière suivie par les traites négociées en France et qui ont fait accuser certains établissements de crédit français de favoriser le commerce de nos voisins d'outre-Rhin.

Autre méthode : la vente à consignation. Nous cite-

rons à ce sujet le rapport de la Chambre de Commerce de Madrid, daté du 24 avril 1915, qui expose très clairement le fonctionnement de cette méthode.

« Une firme allemande, grâce à sa publicité ou à ses « voyageurs, lie des relations avec une maison d'im- « portation établie en Espagne. Elle obtient une pre- « mière commande qui est livrée aux conditions usuel- « les du commerce allemand : versement d'un tiers à « la commande, un autre tiers à la remise des docu- « ments d'expédition, et le solde à 90 jours du second « versement.

« La maison espagnole, satisfaite de la première « opération, fait une nouvelle commande; si cette « maison est digne d'un bon crédit, elle reçoit en même « temps que les documents d'expédition de cette se- « conde affaire, une proposition émanant du négociant « allemand, lui offrant l'envoi d'un stock important « de marchandises choisies entre les modèles de vente « courante, en consignation et aux conditions sui- « vantes : le client acquittera, à la réception, les frais « de transport et de douane et recevra les marchan- « dises en consignation durant six, neuf ou douze « mois, s'engageant à satisfaire le premier tiers au fur « et à mesure de leur expédition par la remise d'une « traite acceptée à 90 jours, et la liquidation définitive « aura lieu au bout du temps convenu, six, neuf ou « douze mois, par traites échelonnées à 60, 90, 120 « jours.

« Une telle proposition est généralement acceptée « sans hésitation. La maison allemande, en posses- « sion d'un semblable contrat de vente de marchandises

« en consignation, le communique à son banquier « en même temps que les renseignements concernant « le consignataire. La banque, après avoir contrôlé « ces renseignements, ouvre (à intérêts légaux, ou bien « avec contre-partie de traites acceptées) un crédit « au négociant, lequel crédit sera liquidé définitive- « ment aux mêmes échéances que celles convenues « avec la firme étrangère.

« Il en résulte les avantages suivants :

« Pour le fabricant allemand : il force sa vente en « plaçant des stocks de marchandises à liquider à « dates fixes, indiquées d'avance. Il s'assure un nou- « veau débouché de ses produits, avec engagement « d'achat ferme au bout d'un certain temps, et règle- « ment stipulé comme ci-dessus.

« Grâce à la combinaison financière avec son ban- « quier, les immobilisations de capitaux sont très « réduites, ce qui lui permet un chiffre d'affaires rela- « tivement très élevé par rapport à son capital so- « cial.

« Il lie intimement les intérêts du client aux siens, « en ce sens que si le fournisseur a livré des mar- « chandises en consignation, l'autre en a acquitté le « transport et les frais de douane, et il devient évi- « dent que le consignataire fera tous ses efforts pour « vendre son stock avant la date convenue pour la « liquidation définitive.

« Par l'avantage de ces combinaisons, il incite la « maison importatrice établie en Espagne à souscrire « d'autres contrats similaires avec les firmes alle- « mandes non concurrentes, et ainsi coopère au déve-

« loppement graduel de toutes les industries alle-
« mandes.

« Pour l'importateur espagnol : il trouve largement
« son compte à travailler ainsi, non seulement à cause
« des énormes facilités qui lui sont données pour trou-
« ver constamment en magasin un grand assortiment
« de marchandises courantes, mais encore parce que
« leur prix d'achat est tel qu'il lui permet de lutter
« avantageusement avec ses concurrents, grâce aux
« économies réalisées sur les frais de transport et de
« commission d'intermédiaires.

« Pour la clientèle locale, on peut assurer qu'elle
« augmentera, car au lieu de faire ses achats d'après
« des catalogues ou des devis présentés, elle pourra
« les faire après avoir examiné personnellement la
« marchandise offerte, et en disposer immédiatement,
« au lieu d'attendre sa réception. »

La lecture de ce rapport met en lumière le rôle que joue le banquier allemand dans le développement du commerce allemand. Cette méthode de vente à consignation fonctionne dans des proportions considérables, non seulement en Espagne, mais en Russie et dans tous les pays d'outre-mer. Nous retrouvons toujours la même préoccupation des banques de faciliter par tous les moyens possibles les initiatives de leurs clients ; elles leur suggèrent les débouchés à tenter, leur communiquent des listes de clients avec fiches de renseignements, et leur font connaître elles-mêmes les facilités qu'ils pourront obtenir d'elles.

L'ouverture d'un crédit, basé sur l'expédition éche-

lonnée des marchandises, très pratiquée aussi, se rapproche du système précité.

Le cadre restreint de cette étude nous empêche de citer toutes les combinaisons employées par les banques allemandes pour intensifier leurs moyens d'action ; les exemples que nous avons énumérés, permettent de concevoir le concours apporté par elles au développement des exportations (1).

Quant à leurs services de renseignements, ils méritent d'être signalés. Leurs succursales se chargent de faire connaître au Siège social les ressources de chaque région et les « possibilités » pour telle ou telle catégorie d'exportateurs. Voici une déclaration caractéristique à ce sujet. Elle provient du Comité d'Études

(1) M. Claudel, Consul Général de France, chargé d'une mission économique en Italie, a exposé, dans un rapport paru en mai 1916, la méthode suivante :

« A propos de la question du crédit, sur laquelle on ne saurait trop revenir parce qu'elle est un des facteurs essentiels de la situation, on m'a signalé le procédé de plus en plus fréquent de règlement qui est adopté en Allemagne et qui tend à se substituer à la traite : c'est celui des comptes courants. Le fournisseur allemand a un compte courant dans une banque, comme son acheteur italien peut également en avoir un. Supposons qu'on lui achète quelques fûts de vin. Il envoie immédiatement la facture à la banque qui l'escompte à un taux déterminé et en porte aussitôt le montant au crédit de son compte. Ce sera ensuite à elle, qui est sur place, qui connaît le client, qui suit toutes les vicissitudes de ses affaires, à se faire régler au mieux de ses intérêts. De cette façon, le fournisseur n'a jamais d'argent qui dort ; il ne garde pas dans sa caisse un titre improductif ; il remet aussitôt le papier à l'institution dont il est l'instrument et l'objet naturel, c'est-à-dire à la banque.

Commerciales constitué récemment à Valparaiso pour favoriser les relations entre la France et le Chili :

« On devrait instituer en France des banques com-
« merciales chargées des recouvrements au Chili, que
« les fabricants ont confiés, jusqu'à ce jour, aux ban-
« ques allemandes, lesquelles, ce dont il faut prendre
« bonne note en profitant de cette circonstance, ont
« installé dans leurs agences un service spécial d'in-
« formations commerciales *en prenant copie de*
« *toutes les factures des maisons françaises qu'elles*
« *sont chargées d'encaisser*, et transmettant ensuite
« lesdites copies à un bureau établi *ad hoc* dans leur
« pays pour faciliter le développement du commerce
« allemand. Ces copies sont également mises à la dis-
« position des voyageurs des maisons de cette natio-
« nalité qui viennent d'Allemagne, nantis de lettres de
« recommandation et de crédit (1). »

On conçoit aisément qu'avec une mentalité commerciale semblable, les agences des banques allemandes d'outre-mer rivalisent de zèle dans l'accomplissement de leur mission, mission que chacune considère, sous l'inspiration constante du siège de Berlin, comme un devoir national.

4° Politique financière. Résultats. — La politique générale des banques allemandes d'outre-mer est caractérisée par la hardiesse des conceptions, la souplesse des moyens employés à leur réalisation, la tendance à accepter les risques d'un projet reconnu dangereux

(1) Dossiers commerciaux de l'Office National du Commerce Extérieur, 80. 21. 3. — 23 octobre, 1915.

mais utile, l'effort dans la lutte contre ces risques plutôt que l'abandon du projet. La même politique est toujours employée : lorsque l'exécution d'un programme a été décidée, le maximum des moyens dont dispose la banque est mis en action avec méthode et énergie. Les demi-mesures semblent un système odieux aux banques germaniques. Mais cette mise en action est précédée d'un travail de préparation considérable ; services de renseignements, études, statistiques, toutes les précautions sont prises pour que le résultat réponde aux espérances.

Par suite, la politique purement financière des banques allemandes est loin d'être exempte de prudence. Mais pour elles, entre prudence et « poltronnerie » il y a un abîme.

On a souvent critiqué le principe de la création des filiales, avec une existence propre, mais dépendante d'une autre entité ; on a reproché à cette méthode de superposition de capitaux, à ce jeu de *contrôles* successifs, d'être une source de dangers par l'entraînement des risques qu'ils comportent. Un banquier d'outre-Rhin, qui occupait avant la guerre un poste élevé dans une banque allemande de Londres, nous répondait à cette objection :

« On se fait une fausse idée, en France et en Angle-
« terre, des conséquences de notre méthode en cas de
« crise. Chez vous, on aime mieux qu'une société soit
« tout à fait indépendante. D'abord, c'est de l'indivi-
« dualisme. Ensuite, elle n'est pas indépendante en fait,
« parce que souvent, par suite des difficultés de sous-

« cription, ou elle a un capital trop restreint, ou son « capital, imparfaitement souscrit par des actionnaires « réels, est complété par la banque promoteur. Résul- « tat : dans un cas comme dans l'autre, la société ne « possède pas à sa constitution les capitaux nécessaires « à la réalisation de son programme et elle dépend de « son créateur pour obtenir ces capitaux, sous forme « de crédits ou différemment. Si la banque, pour une « raison ou pour une autre, ou ne peut subvenir à ses « besoins ou disparaît, qu'arrive-t-il?... La société doit « s'adresser ailleurs ou péricliter. Le plus souvent, elle « disparaît aussi. Combien d'exemples semblables n'y « a-t-il pas eu en France?... C'est ce que j'appellerai « le risque « ascendant », celui qui vient du fait du « créateur. C'est le plus dangereux, le plus brutal. « Avec notre système, au contraire, la filiale est « immédiatement dotée du capital nécessaire. Nous « employons parfois, sans doute, des *combinaisons* « pour constituer ce capital, mais cela ne concerne que « nous, et l'argent est effectivement versé. La filiale « peut fonctionner sans nous, et c'est nous qui dépen- « dons d'elle, soit pour toucher les dividendes, soit « pour les avantages directs ou indirects qu'elle doit « nous procurer. Si nous disparaissons, la filiale n'est « pas affectée. Si c'est elle qui disparaît, notre porte- « feuille est *atteint*, mais nous ne disparaissons pas, « parce que nos participations *sont limitées* et divisées « de manière à n'avoir pas à souffrir autre chose qu'une « moins-value dans un poste de notre actif. Ça, c'est le « risque descendant, celui que nous avons pris délibé- « rément nous-mêmes. »

Quelle part de vérité y a-t-il dans ces propos?... La force de leur argumentation est basée sur la généralisation d'un vice de constitution, qui, heureusement, n'existe pas dans la majorité des sociétés françaises. En tout cas, nous ne pouvons porter un jugement définitif sur cette question avant de connaître les conséquences de la crise actuelle sur l'équilibre des savantes constructions allemandes. Nous n'avons pu nous procurer de documents sérieux sur les résultats obtenus pendant la période des hostilités: d'ailleurs, ces résultats ne seraient pas probants. En temps de crise, des procédés sont mis en vigueur pour parer aux difficultés du jour, et nous savons que nos voisins sont experts en la matière.

Quoi qu'il en soit, les résultats financiers des banques allemandes d'outre-mer ont été satisfaisants, et les dividendes distribués ces dernières années témoignent d'une existence prospère.

Le Banco Aleman Transatlantico, au capital de 30 millions de marks, a payé à ses actionnaires un dividende de 9 % depuis 1906. Les dépôts de cette banque dépassent 300 millions de francs, et les avances consenties sous formes diverses ont atteint en 1913 une somme presque égale à ce chiffre.

La Deutsche Asiastiche Bank a payé 8 % ces quatre dernières années; le même taux a été maintenu par le Banco de Chile y Alemania depuis plus de dix ans.

Le Brazilianische Bank für Deutschland rémunère depuis douze ans à 10 % son capital de 15 millions, et la Deutsche Palestina Bank, fondée en 1899 au capital de 20 millions, paye 7 % depuis 1910.

Conclusion. — L'examen que nous venons de faire de l'organisation et du fonctionnement des banques allemandes d'outre-mer, démontre le rôle que ces banques ont joué dans l'histoire de l'expansion commerciale de leur pays. Comme nous l'avons vu, leurs trois qualités maîtresses sont les suivantes :

1° Service de renseignements parfait;

2° Grandes facilités de crédit aux exportateurs;

3° Souplesse extrême de leurs services commerciaux.

L'avenir dira si l'édifice est solide; il serait injuste pour le moment de le condamner, car on n'aperçoit pas les fissures annonciatrices de bouleversements prochains. Soyons sincères et constatons simplement pour terminer, que l'objet en vue duquel les banques allemandes d'outre-mer ont été établies, a été complètement réalisé, avec une méthode, une énergie et une rapidité surprenantes.

Bilans comparés des Banques Allemandes d'Outre-Mer.

ACTIF (en Marks).

NOMS	DATE	CAISSE et LIQUIDITÉS	PLACEMENTS	PORTEFEUILLE	AVANCES
Bank für Chile und Deutschland.....	31 déc. 1913	3 446.692	525.526	44.159.150	
Brasilianische Bank für Deutschland.....	30 juin 1913	18.732.054	6.355.630	46.246.269	61.119.942
Banco Aleman Transatlantico.....	31 déc. 1913	59.553.154	10.764.529	124.394.958	104.640.360
Deutsch-Südamerikanische Bank.....	31 déc. 1913	35.602.645	3.192.342	47.205.873	60.930.981
Deutsch-Asiatische Bank (1).....	30 juin 1914	12.027.339	525.881	19.441.386	43.343.224
Deutsche Orient Bank.....	31 déc. 1913	11.180.108	1.110.495	13.092.830	87.905.753
Deutsche Palastina Bank	31 déc. 1913	4.528.223	5 312.473	4.286.130	47.128.951

(1) En Taels (1 Tael = 3 francs env.).

PASSIF (en Marks)

NOMS	DATE	CAPITAL	RÉSERVES	DÉPOTS et COMPTES-COURANTS	ACCEPTATIONS EFFETS A PAYER	DIVIDENDE en %
Bank für Chile und Deutschland....	31 déc. 1913	5.000.000	389.027	43.085.020	692.426	4
Brasilianische Bank für Deutschland.	30 juin 1913	15.000.000	6.200.000	112.702.222		10
Banco Aleman Transatlantico.....	31 déc. 1913	30.000.000	9.545.949	242.404.767	17.985.165	9
Deutsch-Südamerikanische Bank...	31 déc. 1913	20.000.000	800.000	120.028.619	10.029.086	
Deutsch-Asiatische Bank (1).....	30 juin 1914	7.500.000	1.470.000	61.872.720	3.814.522	5
Deutsche Orient Bank.....	31 déc. 1913	20.000.000	2.144.000	80.232.014	11.254.300	5
Deutsche Palastina Bank.....	31 déc. 1913	20.000.000	3.500.000	36.111.461		

LA SITUATION AUX ÉTATS-UNIS

L'organisation ancienne. — La réforme bancaire. — Conséquences de la réforme bancaire. — Enseignements à tirer de la réforme bancaire.

Le 16 novembre 1914 restera une date dans l'histoire économique des États-Unis. C'est le 16 novembre 1914 qu'est entrée en vigueur la loi du 3 mars sur les banques fédérales, dont le résultat immédiat a été de permettre l'organisation bancaire du commerce extérieur. Pour comprendre l'importance capitale de cette réforme, il faut examiner la situation bancaire des États-Unis avant son application, avec ses vices organiques et ses errements, et la situation actuelle depuis la mise en vigueur de la loi nouvelle.

L'organisation ancienne. — Avant le « Federal Reserve Act » du 3 mars 1914, il y avait aux États-Unis environ 7.500 Banques Nationales, possédant la faculté d'émettre des Bons à vue ou Bank Notes, et soumises au contrôle du gouvernement. Le capital et les réserves de ces banques s'élevaient à un chiffre global de près de 10 milliards de francs, et en y ajoutant les dépôts, leur puissance d'action n'était guère inférieure à 50 milliards de francs.

Il y avait en outre 20.000 Banques d'États, Sociétés

de Dépôt et d'Épargne, dont le capital global dépassait 10 milliards de francs et dont les dépôts atteignaient 80 milliards. Ces banques étaient soumises au contrôle des États sur le territoire desquels elles étaient établies.

Toutes ces banques, Nationales ou d'États, étaient indépendantes les unes des autres, et toute coopération entre elles était impossible, même en temps de crise.

Les Banques Nationales étaient tenues de conserver une réserve en or ou en certificats d'or, proportionnelle au montant de leurs notes en circulation. Ces réserves légales étaient bloquées et inutilisables en tout temps. Une Banque dont la marge de garantie n'aurait pas été strictement maintenue, était menacée d'être mise sous séquestre, sous la direction d'un *receiver* nommé par le gouvernement.

Les opérations commerciales de ces 27.500 banques consistaient à consentir des avances en compte courant et à négocier des traites sur les États-Unis n'ayant pas plus de 90 jours de vue. Mais elles ne pouvaient pas réescompter ces traites; c'était donc une immobilisation complète, au même titre qu'une avance en compte courant. Suivant l'expression imagée de M. Chas. S. Hamlin, gouverneur du Conseil Central des Banques Fédérales, « les Banques « Nationales étaient surtout des mausolées pour le pa- « pier commercial mort, et si un directeur s'était per- « mis d'ouvrir ses coffres pour essayer d'en disposer « avant le jour de sa résurrection à l'échéance, sa « conduite aurait donné lieu à tous les soupçons ».

Enfin, les Banques Nationales et les Banques d'États, étant assujetties à un contrôle officiel, ne pouvaient ni établir des succursales en territoire étranger, ni s'intéresser dans le capital d'une banque étrangère.

Donc, pas de réescompte, c'est-à-dire limitation excessive du chiffre d'affaires et nécessité de consentir des prêts rapidement réalisables. Conséquences : les traites commerciales sur l'étranger n'étaient pas négociées et les banques réservaient la majorité de leurs disponibilités aux opérations à court terme, prêts sur titres, *call loans* par exemple, opérations nettement spéculatives et nullement commerciales. Autres conséquences : en cas de resserrement financier, chaque banque devait se protéger elle-même. Elle ne pouvait pas s'adresser à un Établissement central, tel que la Banque de France ou la Banque d'Angleterre, et lui remettre son portefeuille en échange de liquidités. Les 7.500 Banques Nationales et les 20.000 Banques d'États formaient 27.500 unités, sans cohésion, sans orientation, sans une âme directrice.

D'immenses richesses dormaient au fond de leurs coffres, et si une crise sévissait, elles en étaient réduites à contempler ces richesses inutilisables et à chercher des crédits onéreux en Europe.

D'autre part, pas de liens directs avec l'étranger, c'est-à-dire manque de documentation, manque de surveillance. Les succursales de banque sont les pionniers de l'expansion commerciale d'un pays, et il n'y a pas encore d'exemple d'une nation moderne qui ait pu procéder différemment. Conséquences : nécessité

de s'adresser aux banques étrangères pour le recouvrement des traites et créances.

Quelle était dans ces conditions la situation de l'exportateur américain?... Il devait travailler avant tout avec son propre capital. Les traites sur l'étranger, notamment sur l'Amérique du Sud, n'étaient pas négociables, et la seule méthode qu'il pouvait employer pour augmenter son mouvement d'affaires, consistait à montrer ses livres et son bilan, et à obtenir un découvert en compte courant. En d'autres termes, ses créances et son portefeuille étaient simplement considérés comme faisant partie de ses ressources générales, mais point comme des valeurs négociables. Il en résultait que les avances ainsi accordées n'atteignaient jamais un chiffre élevé, et en rien comparable aux crédits obtenus en Angleterre, en Allemagne ou même en France.

Le manque de relations bancaires avec les pays acheteurs, mettait également l'exportateur américain en état d'infériorité vis-à-vis de son concurrent européen. Il manquait de renseignements, de conseils, d'orientation, et ses créances n'étaient pas toujours surveillées comme elles auraient dû l'être.

On s'explique aisément qu'en présence de ce manque total d'organisation, les exportateurs ou importateurs aient dû recourir aux sociétés anglaises pour le financement de leurs opérations d'outre-mer. Par exemple, l'Amérique achetait en grosses quantités la soie d'Orient, brute et manufacturée. La soie était adressée directement aux ports du Pacifique; quant

au paiement, il s'effectuait de la manière suivante : le vendeur faisait traite sur une banque de Londres, et cette traite, avec les connaissements et autres documents, était envoyée à Londres (parfois via les États-Unis), pour y être acceptée. La banque anglaise poursuivait ensuite le remboursement de la marchandise auprès de l'acheteur américain. Autre exemple : New-York expédiait des conserves alimentaires à Buenos-Ayres. Le crédit était ouvert à Londres. L'exportateur, en effectuant l'expédition, disposait sur la banque anglaise qui avait ouvert le crédit. Cette dernière se chargeait ensuite du règlement final à Buenos-Ayres.

En fait, la grosse majorité des transactions internationales était tributaire du marché de Londres, et le cours de la livre sterling constituait le baromètre des échanges.

La réforme bancaire. — La loi du 3 mars 1914 a complètement modifié cet état de choses.

Les États-Unis ont été divisés géographiquement en 12 districts bancaires. Dans chaque district, les Banques Nationales ont constitué une Banque Fédérale de Réserve, chaque Banque participant à la formation du capital pour un montant égal à 6 % de son propre capital et de ses réserves. On a créé ainsi 12 Banques Fédérales dont le capital global est d'environ 500 millions de francs. Les Banques d'États sont autorisées à devenir membres des Banques Fédérales dans les mêmes conditions. Le capital, dont la moitié seulement a été appelée, a été versé en or ou en certificats d'or.

En outre, les Banques Nationales doivent déposer

dans un délai de trois années, dans les caisses de la Banque Fédérale dont elles font partie, 33 % du montant des réserves légales qu'elles conservaient dans leurs coffres. Les sommes déjà versées s'élèvent environ à 1 milliard 500 millions de francs, et sans tenir compte des versements des Banques d'États, le total des remises des Banques Nationales dépassera 2 milliards 1/2 de francs.

Les Banques Fédérales sont indépendantes, mais elles sont toutes réunies sous le contrôle d'un Conseil Suprême composé de cinq membres nommés par le Sénat, et présidé par le Secrétaire du Trésor.

Tel est, succinctement exposé, le cadre général de la nouvelle organisation. Voici maintenant son fonctionnement.

A. — Les Banques Fédérales peuvent négocier les traites commerciales qui leur sont présentées par les banques associées. Ce premier point est d'une importance considérable. Il donne aux banques une élasticité dont elles étaient totalement dépourvues, puisque jusqu'à ce jour le réescompte n'était ni admis, ni même possible. La centralisation des réserves des Banques Nationales ou d'États en un seul établissement d'escompte, intensifie la puissance d'action de ces banques. Sous l'ancienne loi, ces réserves dormaient improductives : elles permettent maintenant un mouvement d'affaires considérable, sans cesse renouvelé. En fait, les Banques Fédérales remplissent dans leurs districts respectifs, le même rôle que joue la Banque de France chez nous, et il est inutile de s'é-

tendre sur les services qu'elles peuvent rendre au commerce général.

B. — Les Banques Nationales sont autorisées à accepter les tirages commerciaux créés en faveur d'opérations internationales, exportations ou importations, et les Banques Fédérales peuvent négocier ces acceptations. Le montant des acceptations en cours est fixé au maximum à 100 % du capital et des réserves de chaque Banque Nationale.

Cette clause de la réforme bancaire mérite notre attention. Les États-Unis ne possédaient aucune organisation d'outre-mer. Chez eux tout était à créer. Pendant près de deux années, la question a été examinée sous toutes ses faces; des missions ont été envoyées à l'étranger, des réunions de banquiers ont été provoquées à maintes reprises par le ministre des Finances. La conclusion de ces différentes études a été que « le système des crédits par acceptations était le seul susceptible de permettre rapidementet efficacement le développement des exportations américaines ».

Aujourd'hui, le problème est résolu. Le 25 mai dernier, M. Paul H. Warburg, Président du Conseil de la Banque Fédérale de Washington, déclarait avec orgueil à la Conférence Financière Pan-Américaine, que moins de six mois après l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, le chiffre des acceptations de cette catégorie dépassait 650 millions de francs. Il ajoutait : « Ce n'est « qu'un début. Les Banques Fédérales devront s'effor- « cer de négocier les acceptations à un taux assez bas « pour que ces opérations puissent se développer « comme il convient. »

C. — Les Banques Nationales sont également autorisées par la loi du 3 mars 1914, à établir des succursales ou des agences en territoire étranger. Nous venons de voir que la loi ancienne s'opposait à ces créations de succursales. Mais la réforme bancaire dont la tendance est nettement orientée vers l'expansion du commerce national, n'a pas omis de faciliter l'établissement de liens étroits entre la métropole et les pays acheteurs. Il était étrange, en effet, que les États-Unis, dont le chiffre d'affaires avec les républiques latines est déjà élevé, n'y fussent pas directement représentés.

Cette lacune est comblée. Non seulement en principe, mais en fait. A peine la nouvelle loi était-elle promulguée, que plusieurs banques envoyaient des représentants dans les différents centres sud-américains, en vue d'y établir des agences. Au cours de l'année 1915, il ne s'est pas écoulé un seul mois, qu'une nouvelle succursale n'ait ouvert ses guichets.

La National City Bank, de New-York, est déjà installée en Argentine, à Buenos-Ayres; en Uruguay, à Montevideo; au Brésil, à Rio-de-Janeiro, Santos et Sao-Paulo; à Cuba, à La Havane.

Cette même banque a signé un contrat avec le gouvernement de Panama pour la création d'une banque, dénommée : « Banque de Panama ». Elle se propose également d'installer des succursales en Chine, et aussi en Europe, dans la péninsule ibérique.

Le Commercial National Bank, de Washington, a ouvert des guichets à Cristobal et Panama City.

La Continental Banking and Trust C°, possède des

succursales dans la république de Panama et en Colombie.

D'autre part, le Bulletin de l'Office du Commerce des États-Unis, annonçait le 5 Octobre 1915, la constitution de la Banque Commerciale des Amériques (Mercantile Bank of the Americas), au capital de 5 millions de dollars. Le Bulletin s'exprimait ainsi : « La banque est « organisée en vue de traiter des affaires commerciales « de banque dans et avec les républiques latines, par- « ticulièrement du Centre Amérique, Vénézuela, Colom- « bie, Équateur et Pérou..... La banque se propose « de traiter les opérations suivant les méthodes « employées depuis de nombreuses années par les « banque s européennes. »

D'une source moins officielle (1), nous avons également appris qu'un groupe de capitalistes de Boston, Chicago, Philadelphie et Saint-Louis, se proposait d'ouvrir à Buenos-Ayres une banque au capital de 50 millions de dollars.

Conséquences de la réforme bancaire. — De l'examen de la situation aux États-Unis avant et depuis la réforme (2), il ressort clairement que l'exportateur américain possède maintenant les bases d'une organisation commerciale qui lui permettra de lutter à armes égales contre ses concurrents européens.

(1) *Bulletin of the Pan American Union*, Oct. 1915. p. 463.

(2) Dans l'exposé de la Réforme bancaire, nous avons omis volontairement certaines clauses, quoique très importantes, parce qu'elles n'intéressaient pas directement le commerce d'exportation. Notamment le privilège de l'émission des billets de banque.

Les événements actuels lui laissent d'ailleurs le champ libre, et si nous voulons nous rendre compte des conséquences futures de cette réforme, il faut nous rappeler les circonstances toutes spéciales dans lesquelles elle a été mise en vigueur.

La guerre européenne avait jeté la perturbation dans le monde entier. Londres possédait à l'étranger des créances à court terme (Lettres de change ou crédits divers) pour un total de 4 à 5 milliards de francs. La suppression subite de ces crédits désorganisa les marchés du monde civilisé. « Ceux qui n'étaient pas en « guerre étaient momentanément en banqueroute (1). » L'Amérique latine n'échappa point à la règle universelle; ne pouvant solutionner par elle-même les difficultés qui se présentaient, elle s'adressa à la seule nation dont il lui était permis d'espérer une aide, c'est-à-dire aux États-Unis. Les États-Unis, il faut le reconnaître, se montrèrent à la hauteur de la situation.

Le premier émoi passé, après avoir rétabli l'équilibre de leur propre marché, ils comprirent tout le parti à tirer de la situation nouvelle. Un continent entier, tributaire depuis un demi-siècle de la finance européenne, s'offrait à eux. Ne pourraient-ils pas, tout en aidant les républiques sœurs à sortir des embarras présents, prendre position pour l'avenir et supplanter, pour la vente de leurs produits, les commerçants européens occupés à d'autres travaux?....

La réforme bancaire venait précisément d'être votée

(1) Hartley Withers, « War and Lombard Street. »

et devait incessamment entrer en application. La crise du mois d'août 1914 amena le triomphe des idées qui avaient donné naissance à cette réforme. La loi nouvelle arrivait à son heure, à l'instant précis où, si elle n'avait pas existé, les banques américaines se seraient trouvées frappées d'impuissance, tant pour les besoins du pays que pour ceux des peuples moins fortunés qui réclamaient leur concours.

Par ailleurs, le marché américain se raffermissait peu à peu. A la baisse du dollar, causée par les demandes de change sur Londres en règlement des crédits supprimés, succédait une baisse de la livre sterling, provoquée par les commandes de toutes sortes venues d'Europe. Le dollar faisait prime sur tous les marchés du globe. L'or affluait. Le peuple américain découvrait en lui-même une puissance financière qu'il ignorait jusqu'à ce jour. « Le stock d'or de la nation dépasse le « chiffre phénoménal de 10 milliards de francs, déclarait un banquier à la Conférence de mai dernier. . . « . . . . . Les événements actuels sont cause que nous « nous trouvons à un tournant solennel de notre his- « toire économique . . . . . Nous devrons « remplir auprès des républiques latines le rôle de « banquier que l'Europe ne pourra plus tenir avant de « nombreuses années, à cause du chiffre fantastique « de ses emprunts et de l'émission considérable de son « papier-monnaie . . . . . Nous sommes « riches et puissants, non seulement pour nous, mais « pour nos voisins. »

Il est aisément concevable que sachant et pouvant

profiter d'un tel concours de circonstances, les États-Unis soient appelés à développer dans des proportions sensibles le chiffre de leurs transactions avec l'Amérique du Sud. La durée de la guerre les favorise, parce que, débarrassés de toute concurrence, elle leur donne le temps d'habituer l'acheteur à leurs produits manufacturés, et qu'ils peuvent consentir des emprunts d'État en échange de traités commerciaux à leur convenance.

L'avenir dira dans quelle mesure la grande république aura réalisé ses rêves ambitieux.

La lettre de change en dollars parviendra-t-elle à occuper la place, momentanément vacante, des traites sur Londres? Le centre financier du monde sera-t-il déplacé, partiellement tout au moins?.....

Un résultat semble déjà acquis : c'est qu'une opération commerciale quelconque, intéressant l'Amérique soit comme acheteur, soit comme vendeur, pourra être financée à New-York et n'aura plus nécessairement à passer par les banquiers de Londres.

Enseignements à tirer de la réforme bancaire. — En attendant de connaître les résultats effectifs de la réforme bancaire des États-Unis, nous pouvons y puiser des enseignements précieux.

D'abord, considérée intrinsèquement, la réforme de 1914 n'a donné aux États-Unis rien que nous ne possédions nous-mêmes. Banque centrale de réescompte, acceptations commerciales de banque, agences à l'étranger, notre législation financière nous a depuis longtemps accordé ces mêmes facilités. Si nous n'avons

pas su en tirer tout le parti possible, nous en sommes seuls responsables.

La seule différence à noter consiste dans la reconnaissance officielle des crédits commerciaux par acceptations, et l'appui donné à cette méthode de crédit. Encore cette différence est-elle d'ordre moral, et l'Angleterre et l'Allemagne n'ont pas eu besoin du concours gouvernemental pour développer comme nous savons leurs crédits d'acceptations.

Ce n'est donc pas le principe même de la réforme qui est intéressant à étudier, mais la forme que les États-Unis donnent à leur organisation commerciale, puisque cette organisation est établie sur des bases que nous possédons nous-mêmes.

Après une période d'enthousiasme et de tâtonnements, la question s'est précisée. D'un côté, la National City Bank, de New-York, se détache du lot des autres banques, et prend une orientation nettement commerciale. Elle a déjà établi quelques 6 ou 7 succursales dans l'Amérique latine; elle se propose d'augmenter sensiblement le nombre de ses ramifications, et projette de traverser l'Océan.

D'autre part, création de banques d'exportation, à fort capital, avec agences dans les principaux centres sud-américains, et spécialisées aux opérations internationales.

La politique, dans les deux cas, dérive du même principe : la spécialisation. C'est celui qu'ont également adopté les banques allemandes et anglaises.

Quelques Banques Nationales, sans doute, tout en continuant leurs opérations normales, trouveront un

avantage à prendre pied dans les pays limitrophes, Panama, Cuba. Mais ces pays peuvent être considérés comme des prolongements de la grande république, dont les méthodes et les mœurs y sont déjà prépondérants.

Pour nous, Français, dont l'organisation commerciale est loin d'être complète, nous pouvons tirer ce premier enseignement. Les États-Unis, disposant de moyens dont nous disposons aussi, solutionnent le problème bancaire du commerce extérieur comme suit :

Le crédit, par les acceptations ;
L'information, par l'établissement de banques, déjà créées ou à créer, spécialisées aux transactions internationales, et possédant de nombreuses agences à l'étranger.

*
* *

Un deuxième enseignement nous est fourni par le rôle que les États-Unis, mettant à profit leur nouvelle organisation, se proposent et ont même commencé de jouer, auprès des républiques latines. L'ambition des États-Unis est de s'implanter dans ces contrées en pleine évolution, d'être les réorganisateurs des finances délabrées, de populariser l'article américain, de telle sorte que lorsque les hostilités auront pris fin, leur situation soit suffisamment affermie pour n'avoir pas à craindre la concurrence européenne.

Sans aucun doute, les transactions entre les États-Unis et l'Amérique latine progresseront d'une manière

sensible. Mais outre qu'entre le rêve américain et ce que sera la réalité, il y aura un abîme, la question doit être envisagée à un point de vue plus haut et plus général.

Nous considérons comme un événement providentiel que les États-Unis se soient trouvés en mesure de porter secours à certains pays du Sud, au moment où ces derniers, abandonnés à leur sort par leurs banquiers d'Europe et profondément atteints par la crise de 1914, risquaient de voir s'écrouler le fruit de nombreuses années de travail. La puissance d'achat d'une nation est intimement liée à sa prospérité économique et au bon état de ses finances publiques. Quelle eût été la situation, après la guerre, si les États-Unis n'avaient pu intervenir?... Certaines républiques, peut-être, quoique péniblement, auraient pu remonter le courant par leurs propres moyens, mais combien, incapables de réagir, seraient tombées à un degré d'affaiblissement tel, qu'il eût été impossible de songer à trouver chez elles des débouchés pour nos produits. La place qu'occuperont les États-Unis en Amérique latine, n'est-elle pas compensée par la prospérité dont cette dernière jouira, et dont nous retirerons nous-mêmes une large part des fruits?...

Il faut aussi remarquer ceci : Admettons les hostilités terminées et la reprise des transactions internationales. Les peuples jeunes, possédant des richesses naturelles peu développées, manquant de moyens de transport, ayant un besoin urgent de réaliser des entreprises de génie civil de toutes sortes, ne prospèrent que sous certaines conditions : ne pouvant

subvenir, par les résultats de leur balance commerciale, aux dépenses d'intérêt général indispensables à leur expansion, ils attendent que ces dépenses soient supportées par les nations intéressées à leur prospérité pour la vente de leurs produits. Si les capitaux étrangers ne leur étaient pas prêtés, ou plutôt, si leurs propres achats ne trouvaient pas une contrepartie chez les vendeurs sous la forme de placements d'emprunts, leur puissance d'achat serait considérablement réduite. Leur développement se heurterait à une barrière qui en retarderait la marche.

Or, pendant quelques années, nous, de même que toutes les nations d'Europe, nous trouverons dans une situation spéciale. Nous chercherons à développer nos exportations dans un but spécial et personnel, pour régler nos dettes étrangères, pour faire rentrer l'or sorti de nos caisses, pour maintenir le cours de notre billet de banque et de notre crédit. Mais nous ne serons pas prêteurs de capitaux.

Qu'arriverait-il, si les États-Unis ne fournissaient pas à ces peuples jeunes les disponibilités dont ils ont besoin?... Ces peuples n'achèteraient que le strict indispensable à leur existence matérielle. Alors, l'offre serait supérieure à la demande, ce serait une lutte de prix hors de toute mesure et les résultats en seraient désastreux pour tous.

Nous devons donc nous féliciter de l'attitude des États-Unis. Nous pouvons le faire sans rougir. Pendant un demi-siècle, les capitaux français et anglais ont été jetés à profusion dans les deux Amériques; l'essor de toutes les républiques latines provient, pour

une large part, de l'accueil bienveillant que nous avons toujours réservé à leurs gouvernants en quête d'emprunts. La dette de reconnaissance et les liens qui nous unissent à ces pays, ne peuvent être ébranlés par une crise, si grave soit-elle.

LA SITUATION EN FRANCE

Le commerce extérieur et l'organisation bancaire. — Le commerce extérieur de la France s'est élevé, de 1890 à 1913, aux chiffres respectifs suivants :

	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS
	(en millions de francs)	
1890	3.753.5	4.436.9
1892	3.460.7	4.188.0
1895	3.373.8	3.719.9
1900	4.108.7	4.697.8
1902	4.252.2	4.394.0
1905	4.866.8	4.778.9
1907	5.542.0	6.047.6
1910	6.233.8	7.173.3
1913	6.880.2	8.421.3

*
* *

Contrairement à l'Angleterre et à l'Allemagne, qui possèdent une organisation bancaire d'outre-mer correspondante aux besoins de leurs exportations, la France n'a pas une seule banque, nous disons pas une seule, qui soit purement française, avec succursales à l'étranger, et susceptible d'accorder au commerce d'exportation les facilités indispensables à son développement.

Par contre, les Colonies françaises, l'Algérie et l'Indo-Chine surtout, sont relativement bien desservies : sans doute, certains rouages auraient besoin d'être rajeunis, mais les bases de l'organisation existent (1).

Pour ses rapports avec l'étranger, l'exportateur français, en l'absence d'une organisation bancaire française, a le choix entre trois solutions :

1) Les établissements de crédit ;
2) Les banquiers particuliers ;
3) Les banques étrangères.

Nous allons examiner chacune de ces trois solutions :

1. — Les Établissements de Crédit.

Les opérations de banque concernant le commerce extérieur ne sont effectuées régulièrement par les

(1) Il faut, à ce sujet, établir une différence sensible entre les colonies françaises et certaines possessions britanniques. Parmi ces dernières, le Canada, l'Australie, l'Afrique du Sud, ont atteint, politiquement et économiquement, un degré d'évolution qui permet de les classer parmi les puissances libres de l'univers, au même titre que l'Espagne ou le Brésil. Ces contrées possèdent une richesse nationale qui leur est propre, et leur pouvoir d'achat est considérable.

Il n'en est pas de même chez nous. Nos colonies, l'Algérie exceptée, en sont encore à la période du développement primaire. Le rôle de nos banques coloniales consiste surtout à faciliter la mise en valeur des richesses naturelles, et l'échange de produits manufacturés contre les produits du pays.

Voilà pourquoi, nous plaçant au seul point de vue de l'exportation, nous avons fait figurer certaines banques coloniales anglaises au nombre des banques d'exportation.

Établissements de Crédit que pour les pays européens : Grande-Bretagne, Allemagne, Italie, etc... Les affaires avec les nations européennes sont généralement traitées à une échéance ne dépassant pas trois mois, et elles donnent lieu à des tirages négociés sans difficulté par toutes les grandes banques, d'autant plus que depuis quelques années ces devises peuvent être réescomptées à la Banque de France.

Mais pour les pays lointains d'outre-mer qui nécessitent des crédits très étendus, les Établissements de Crédit n'accordent de facilités au commerce d'exportation que dans une mesure très restreinte. Sans aller jusqu'à prendre au pied de la lettre les doléances de certains négociants qui se plaignent que les banques françaises ne font rien, et n'ont rien fait, pour le commerce extérieur, il faut reconnaître que leur influence sur l'expansion nationale n'est pas comparable à celle des banques voisines.

Relations d'outre-mer. Nous avons vu que l'Allemagne et l'Angleterre doivent en grande partie le développement de leurs exportations à leurs relations étroites avec l'étranger.

En France, qu'avons-nous?

Le Crédit Lyonnais, outre quelques succursales en Europe, est établi en Orient, à Constantinople, Jérusalem, Port-Saïd, Jaffa, Alexandrie.

Le Comptoir National d'Escompte possède des comptoirs à Bombay, Le Caire, Port Saïd, Melbourne, Sydney.

La Société Générale n'a point d'Agences étran-

gères, sauf en Europe et dans l'Afrique Septentrionale française.

En dehors de là, néant.

Bien plus, dans certaines contrées de l'Amérique du Sud, nos établissements en étaient réduits jusqu'en 1914, à prendre comme correspondants des banques allemandes (1).

L'impression qui se dégage de cette situation, est double :

D'une part, exception faite des banques coloniales, nous ne possédons pas de banques d'exportation ou de banques d'outre-mer, avec agences sur les différentes parties du globe ;

D'autre part, certains Établissements de Crédit, peut-être pour remédier à cette lacune, peut-être sous la pression d'influences extérieures, ont posé quelques jalons hors de nos frontières. Mais ils semblent l'avoir fait sans conviction, comme si leur avenir n'était pas intéressé à une telle politique. On serait même tenté de dire qu'ils l'ont fait sans programme, presque à regret, puisque leurs premiers essais n'ont pas été suivis et complétés, en vue de former un ensemble rationnel.

Or, comme nous l'exposerons plus bas, les Établissements de Crédit ont eu probablement raison. Mais le public a déplacé la question. Parce qu'il n'existait pas en France de banques d'outre-mer, il a exigé des Sociétés de Crédit plus qu'elles ne pouvaient donner. Il

(1) *L'action de la France dans l'Amérique du Sud,* par Louis Guilaine. (*Le Temps*, 27 nov. 1915).

leur a ensuite reproché de ne pas donner ce qu'il n'aurait pas dû leur demander.

Facilités accordées au commerce d'exportation. Les Établissements de Crédit prétendent, en réponse aux reproches qui leur sont adressés, que les opérations commerciales traitées par les banques étrangères sont d'un usage courant chez eux, depuis fort longtemps. Cela est vrai, mais ces opérations sont effectuées par eux sur une échelle bien modeste, en comparaison du chiffre des exportations françaises.

Il n'est pas douteux que s'il s'agit d'un client d'une solvabilité éprouvée, dont le compte est actif par ailleurs, ils ne refusent pas de consentir un découvert sur des traites documentaires, ou même de négocier les traites. Le Comptoir d'Escompte, grâce à sa succursale de Bombay, s'était fait une spécialité de certaines opérations avec l'Extrême-Orient, nul ne songerait à le nier.

Malheureusement, ces opérations constituent une exception.

Il en est de même de toutes les facilités offertes par les banques allemandes ou anglaises : on ne peut pas dire que les Établissements de Crédit ne les accordent pas ; mais ils les accordent avec une parcimonie telle, et sous des réserves telles, que l'exportateur désireux de développer son mouvement d'affaires ne peut espérer trouver chez eux un concours efficace.

En résumé, les services rendus par les Établissements de Crédit au commerce français d'exportation,

se réduisent à quelques opérations simples et à court terme traitées à titre presque exceptionnel.

La politique de nos grandes banques concernant la question du crédit à l'exportation, a été l'objet de vives critiques; des livres et des brochures qui ont fait sensation, ont été publiés contre les modernes *potentats* de la finance, rendus responsables de tout ce que leur *passivité* commerciale n'avait pas fait. On a parlé avec passion et souvent avec injustice.

Il est hors de doute que les Établissements de Crédit ont rendu des services immenses au commerce français; ils ont contribué à l'abaissement du taux de l'escompte en France, grâce aux capitaux considérables qu'ils avaient en dépôt. L'installation d'agences en Angleterre, en Espagne, a également favorisé les transactions de banque avec ces pays; mais il faut admettre, que pour les contrées d'Outre-Mer, telles que l'Extrême-Orient, par exemple, ou l'Amérique latine, leur organisation commerciale est très primitive ou même n'existe pas. Comme nous l'avons vu dans un chapitre précédent, le commerce d'exportation exige des crédits à longue échéance. L'encaissement de traites accompagnées de documents, dans certains pays où les commerçants ont une certaine tendance à la chicane, demande une surveillance constante. Il ne suffit pas d'inscrire un effet sur les livres de comptabilité, de l'expédier au recouvrement et d'en attendre passivement le paiement. De plus, le commerçant exportateur a besoin d'être renseigné, tant sur la situation de ses clients qui est sujette aux fluctuations normales, que sur la situation même du pays avec lequel il est en

relations d'affaires. Ces services, les Établissements de Crédit ne sont pas en état de les rendre à leur clientèle. Sans doute, si l'exportateur jouit déjà d'un crédit mérité, si sa signature est appréciée et même recherchée, trouvera-t-il des facilités auprès d'eux, mais ce ne sera jamais que l'exception. La grande majorité des exportateurs pourrait présenter aux caisses de l'une quelconque de nos grandes Institutions des tirages à six mois de date avec le jeu complet des connaissements et la preuve matérielle que ces tirages sont bien la représentation de marchandises expédiées à l'étranger, elle se trouverait en présence d'un « non possumus » irrévocable et elle ne trouverait même pas une avance partielle de ses débours. D'ailleurs, même si les établissements de crédit consentaient des avances sur ce genre d'opérations, comment pourraient-ils le faire utilement sans modifier d'une manière radicale les bases de leur organisation? Ils ne possèdent pas d'agences ou de correspondants spéciaux dans les pays d'outre-mer; ils ne suivent pas d'une manière pratique le mouvement commercial de ces contrées; ils ne peuvent donc pas conseiller, le cas échéant, le négociant exportateur, et enfin, ce qui est notre conviction, ils ne sont pas et ne peuvent pas être l'organe de l'expansion du Commerce Extérieur de la France.

Mais il est loin de notre pensée de vouloir leur en faire un grief; leur rôle d'Établissements de Crédit et de Dépôt est assez vaste pour employer toutes leurs énergies. C'est une erreur de leur reprocher de ne pas s'intéresser aux transactions d'outre-mer; nous esti-

mons que ce serait un danger pour eux de le faire. Les transactions avec les pays d'outre-mer, lorsqu'elles ne sont pas effectuées avec une organisation toute spéciale, présentent, en dehors des risques afférents à toute opération de banque, des risques supplémentaires dus à la nécessité constante de les surveiller, et aussi à la mentalité des pays où elles sont effectuées.

D'ailleurs, il en est chez nos voisins comme chez nous. Le négociant qui, à Londres, s'adresserait à la *London Joint Stock Bank* ou à la *Lloyds Bank* pour la négociation d'effets sur Lima ou sur Tokio, serait envoyé à la *Anglo South American Bank* ou à la *Yokohama Specie Bank*. Et pourtant, personne ne reproche à la *London Joint Stock Bank* de méconnaître son rôle de banquier.

Nous dirons même davantage. Au lendemain de la guerre, les Établissements de Crédit auront à modifier leur politique. Ils ont un « mea culpa » à faire. Les événements actuels ont fait éclater au grand jour certaines erreurs, dont les conséquences ont été graves. Ils devront mieux s'imprégner des devoirs et des obligations qu'entraîne l'accumulation des fonds en dépôts. Ils devront devenir de véritables Établissements de dépôts, comme le sont les Institutions similaires d'outre-Manche ; l'établissement en France de plusieurs banques anglaises est un avertissement pour eux, qu'ils ne devront pas méconnaître. Mais les affaires commerciales d'outre-mer, avec leur caractère particulier, les risques et les combinaisons qu'elles entraînent, devront être éliminées du cadre de leurs opérations, au même titre que certaines émissions

fâcheuses, sans contre-partie d'intérêt général ou d'influence française à l'étranger, et dont le résultat est d'abaisser le niveau moral de leurs institutions.

2. — Les Banques particulières.

Il existe à Paris, un certain nombre de banquiers d'escompte qui rendent de véritables services au commerce d'exportation. Les opérations traitées sont, suivant les moyens de chacun d'eux, des avances de fonds en compte courant, des crédits par acceptations contre traites libres ou documentaires, ou des négociations directes de traites d'outre-mer.

En province, l'exportateur, surtout si c'est un industriel, peut assez facilement trouver auprès des banques locales, des facilités suffisantes au fonctionnement normal de son industrie.

Mais dans l'un et dans l'autre cas, ces banquiers ne possèdent pas l'organisation commerciale à laquelle le commerce français est en droit de prétendre. La plupart d'entre eux, pour l'encaissement des effets qu'ils reçoivent de leurs clients, se servent de l'intermédiaire des banques étrangères, anglaises particulièrement. Cette méthode indirecte présente de graves inconvénients, surtout avec les traites documentaires. Bien souvent, soit à la suite de difficultés survenues à l'arrivée des marchandises, soit pour tout autre motif, les exportateurs ont besoin d'adresser des instructions par câble, et ces instructions ne doivent pas subir de retard dans leur transmission; or, si le banquier se trouve dans l'obligation de transmettre ces

instructions par l'intermédiaire de son correspondant anglais, il ne peut éviter un retard d'un ou deux jours, dont le préjudice est quelquefois considérable.

De plus, ces banquiers privés ont des moyens restreints. Il leur est difficile de mobiliser les avances qu'ils ont consenties à leurs clients et comme ils ne disposent pas de dépôts de fonds considérables, ils se trouvent dans l'obligation de limiter à un montant peu élevé le chiffre du crédit accordé à chaque client. Il en est de même du montant des crédits par acceptations, qui atteint rapidement sa limite.

Enfin, n'étant pas en relations directes avec les pays d'outre-mer, et n'y possédant pas d'Agences ou de correspondants particuliers, ils sont également impuissants à fournir tous les renseignements utiles et nécessaires au Commerce d'Exportation. Nous avons suffisamment expliqué l'utilité de cette documentation : nous n'y reviendrons pas.

3. — Les Banques étrangères.

Jusque vers l'année 1906, l'exportateur français, ne trouvant chez lui ni l'organisation bancaire, ni les facilités de crédit nécessaires aux besoins de son commerce ou de son industrie, s'adressait aux banques étrangères, à Londres principalement, parfois aussi à Hambourg. Il y trouvait des Établissements spécialisés aux opérations du Commerce d'Outre-Mer, et disposés à lui accorder le crédit qu'il sollicitait, à condition bien entendu, que les renseignements obtenus sur lui fussent satisfaisants. Il existait alors à

Paris, des agents de banque, représentants officieux des maisons anglaises ou allemandes, qui servaient d'intermédiaire entre l'exportateur et le banquier.

Depuis une dizaine d'années les banques étrangères d'Outre-Mer, les banques anglaises surtout, ont commencé leur pénétration pacifique en France. Ce fut d'abord la *London and River Plate Bank*, puis la *Anglo South American Bank* et la *London and Brazilian Bank* sans oublier le *Banco Espagnol del Rio de la Plata*. Il faut croire que la clientèle française ne présente pas que des inconvénients, puisque leurs affaires prospèrent chez nous et que d'autres établissements se proposent de passer le détroit.

Il est hors de doute d'ailleurs, que les exportateurs français trouvent auprès de ces banques une excellente organisation bancaire et des facilités de crédit. L'expérience acquise par de longues années de pratique, le système de succursales, de branches et de filiales établies sur toutes les parties du globe, permettent à ces banques d'avoir un outillage véritablement commercial, et leurs ressources leur donnent les moyens d'ouvrir les crédits nécessaires.

Mais ce serait une erreur de croire que le commerce français d'exportation et les exportateurs français, ont reçu toute satisfaction par l'établissement à Paris de succursales de banques étrangères. Outre le point de vue moral, qui a pourtant son importance, (car il est blessant pour notre amour-propre d'en être réduits à accepter un état d'infériorité semblable), il y a plusieurs raisons sérieuses pour se défendre contre un

accaparement de nos affaires d'exportation par des maisons étrangères.

D'abord un danger constant. Nous avons vu dans un précédent chapitre les méthodes d'espionnage commercial en honneur dans les succursales d'Outre-Mer des Banques allemandes. Sans vouloir généraliser ces méthodes, ni surtout les appliquer à nos voisins du Nord, (dont la droiture commerciale est au-dessus de tout soupçon), nous ne craignons pas de dire qu'il est imprudent de confier à des étrangers le détail de ses affaires. Il suffit d'un employé zélé, retournant dans son pays après quelques années passées en France, pour que beaucoup d'exportateurs ressentent les conséquences de son séjour parmi nous. Rappelons à ce sujet les paroles prononcées au Sénat, en 1911, lors du renouvellement du privilège de la Banque de France :

« Devons-nous souhaiter de voir nos nationaux « obligés de subir cette alternative, ou de renoncer à « la lutte ou d'accepter le concours de ces banques « étrangères, en livrant ainsi à leur connaissance le « secret de leurs affaires et le nom de leurs clients « étrangers. Il est peut-être imprudent en réalité, que « notre commerce se découvre de telle façon vis-à-vis « des banques étrangères, à qui personne ne pourrait « vraiment reprocher de renseigner leurs nationaux de « préférence à tous autres. »

D'autre part, si les banques étrangères facilitent le commerce français dans son état actuel, il serait puéril

d'attendre d'elles un rôle actif dans son expansion.

Nous avons pu voir que le développement du commerce extérieur de l'Angleterre et de l'Allemagne était dû, pour une bonne part, aux services d'informations de leurs Banques d'Outre-Mer. Mais une banque étrangère, anglaise ou allemande, ne fournit pas, ne peut pas fournir à nos négociants français des renseignements susceptibles de leur permettre d'étendre leurs affaires aux dépens de ses nationaux. Pouvons-nous vraiment espérer qu'une banque étrangère nous fasse connaître que tel marché pourrait être utilement travaillé par l'exportation française?... Ou qu'elle nous dise la raison pour laquelle telle catégorie d'articles provenant de son propre pays, prime la même catégorie française sur telle ou telle place?...

En résumé, les banques étrangères, malgré les services qu'elles rendent en l'état actuel de notre organisation bancaire, présentent de graves inconvénients pour l'exportateur français; elles ne sont pas l'organe qui permettra à notre commerce d'exportation d'étendre son champ d'action, et d'occuper dans le monde la place à laquelle nous sommes en droit de prétendre.

INSUFFISANCE DE L'ORGANISATION BANCAIRE FRANÇAISE

L'examen du fonctionnement du commerce d'exportation et des moyens dont il dispose en France, en Allemagne et en Angleterre, montre clairement que l'organisation bancaire française est insuffisante. Par suite du manque d'organismes spéciaux, l'exportateur est contraint de « s'arranger » comme il peut, d'un côté avec les Établissements de Crédit pour certaines opérations, d'un autre avec les banquiers privés ou les sociétés étrangères. Il en résulte une sorte de flottement dont souffrent les affaires de l'exportateur en particulier et le commerce d'exportation en général.

Les faiblesses principales de notre organisation bancaire d'outre-mer peuvent être ainsi résumées :

1° *Manque de relations étroites avec les pays d'importation,* c'est-à-dire : manque de renseignements, manque de direction et de méthode, manque de surveillance dans le recouvrement des créances, des créances litigieuses surtout.

2° *Manque de facilités de crédit.* — Nous avons vu que les banques françaises ne consentaient pas, ou n'étaient pas à même de consentir les facilités de crédit indispensables à l'expansion commerciale. L'établissement à Paris de plusieurs banques étrangères

d'outre-mer, prouve mieux que tout autre argument l'insuffisance des banques françaises à ce point de vue. Nous n'avons pas à y revenir.

Telle est la situation actuelle.

Notre organisation bancaire a besoin d'être remaniée, rajeunie. Nous connaissons les causes de la supériorité de nos voisins, nous devons y remédier. Toutes les compétences, Chambres de Commerce françaises en France et à l'étranger, économistes, consuls, nationaux établis au-delà des mers, sont unanimes à signaler le mal et à indiquer le remède ; resterons-nous indifférents et inactifs ?... Il serait trop long de reproduire ici la centième partie des rapports, études ou opinions publiés depuis la guerre sur la question du commerce extérieur. Mais nous désirons nous appuyer sur le témoignage de quelques personnes ou institutions particulièrement autorisées à émettre un avis en la matière.

Chambres de Commerce. — Les Chambres de Commerce ont été consultées sur la politique économique de la France au lendemain de la guerre. Toutes sont unanimes à déclarer que la réorganisation du crédit est indispensable à l'expansion du commerce français.

Le distingué Président de la Chambre de Commerce de Paris, M. David-Mennet (dont l'activité et l'énergie viennent encore une fois d'être mises en lumière avec la création de l'Association Nationale pour l'expansion économique de la France), a publié il y a quelques semaines dans le bulletin de la Fédération des

Industriels français, un article dont nous détachons les lignes suivantes :

« Enfin, pour lutter contre la concurrence étrangère, « nous devrons admettre la pratique des longs, des « très longs crédits. Mais ici, nous entrons dans le « domaine de l'organisation des banques.

« Le commerce allemand a-t-il été bien inspiré en « étendant au delà de toute raison des découverts accor- « dés à la clientèle ? C'est discutable ; mais le fait « existe, et cette faveur, très appréciée des acheteurs, « doit leur être offerte par ceux qui prétendent leur « vendre. Toutefois, la plupart des exportateurs ne « sauraient immobiliser leurs capitaux pendant un an « ou plus ; ils ont besoin de valoriser leurs créances et « de faire escompter par des banquiers leurs traites à « long terme ; *le risque de ces opérations nécessite,* « *d'autre part, une organisation permettant d'être* « *sûrement renseigné sur la solvabilité des clients,* « *de suivre leur crédit commercial avec une attention* « *constante et de régler les difficultés qui se produi-* « *sent au moment du recouvrement.* Crédit et con- « tentieux, voilà le double rôle des banques d'expor- « tation. Je ne voudrais pas, dans les circonstances « présentes, adresser des reproches aux banques fran- « çaises ; mais il faut bien reconnaître que, sauf de rares « exceptions, elles ne sont pas outillées pour apporter « au commerce national d'exportation l'aide dont il « aurait besoin. C'est une lacune qu'il est urgent de « combler ».

Notre Ambassadeur en Angleterre, M. Paul Cambon, dans un banquet de la Chambre de Commerce Fran-

çaise de Londres, prononçait de son côté les paroles suivantes :

« Une autre observation des fabricants français, qui « mérite l'attention et qui doit être signalée aux pou- « voirs publics, c'est l'extraordinaire difficulté qu'é- « prouvent nos commerçants et nos industriels à se « procurer des capitaux. On ne peut imaginer une « situation plus paradoxale : la France est le pays où il « y a le plus de capitaux disponibles. Mais ils ne « viennent pas à l'aide de notre producteur. Ils sont « utilisés à favoriser les emprunts d'États étrangers, « et chose pire encore, à soutenir par l'escompte du « papier de commerce circulant à l'étranger, les indus- « tries étrangères... Nos fabricants ne peuvent ni « assurer à l'exportation leurs services de banque, ni « étendre leurs affaires. »

Il faut louer, à ce sujet, la Chambre de Commerce de Lyon qui a pris l'initiative s'adresser un appel à toutes les Chambres de Commerce françaises, en vue de coopérer à une campagne destinée à conquérir à notre production des marchés extérieurs nouveaux, dont la plupart étaient dans la main de l'Allemagne jusqu'en ces derniers mois.

L'un des vœux émis par la Chambre de Commerce de Lyon est le suivant :

« Considérant l'urgence d'accroître notre commerce « extérieur et de prendre notre part de la place pré- « pondérante occupée par l'Allemagne, il y a lieu de « demander au Gouvernement de mettre à l'étude un « organisme de crédit destiné spécialement à escomp- « ter le papier des industriels français sur la clientèle

« étrangère et, en même temps, destiné à leur procurer « le duroir d'une partie au moins de leurs débiteurs. « Cet établissement, qu'il ne serait pas nécessaire de « créer immédiatement sur une très grande échelle, « devrait croître tout naturellement avec le dévelop- « pement de nos affaires sur les marchés extérieurs. »

La question de l'intervention gouvernementale sera examinée dans un autre chapitre ; nous n'envisageons ici que le principe du vœu.

Ce même vœu a été émis par la Chambre de Commerce de Montauban, immédiatement suivi de cette déclaration de M. Ponsot, Conseiller du Commerce Extérieur.

« Je suis convaincu que l'exportation française ne « pourra donner de résultats sérieux et positifs que « lorsqu'elle aura à sa disposition des organismes « financiers et transporteurs fonctionnant d'une ma- « nière satisfaisante. »

M. A. Artaud, Président de la Chambre de Commerce de Marseille, est l'auteur d'un remarquable rapport, dans lequel il fait le procès des méthodes actuelles, et préconise certaines mesures, telles que le produit national, les zones franches et le crédit à l'exportation. Voici en partie le résumé et les conclusions de ce rapport.

« Les Allemands et tous les peuples exportateurs bé- « néficiant *d'une organisation financière dans laquelle* « *le banquier précède l'exportateur, le renseigne sur* « *la valeur du client d'exportation, prend ses traites* « *et permet les longs crédits ; et les affaires de banque* « *à l'extérieur étant généralement très prospères et*

« *exigeant ces crédits par suite des délais d'immobi-*
« *lisation résultant des voyages de la marchandise à*
« *l'aller et des fonds pour le retour, et par la pro-*
« *duction généralement agricole des débouchés d'ex-*
« *portation, il y a lieu de doter la France d'un or-*
« *ganisme donnant les mêmes résultats, mais adapté*
« *à l'extrême division de notre fortune et permettant*
« *aux banquiers particuliers et même aux capita-*
« *listes de faciliter l'exportation.* »

Les Chambres de Commerce d'Avignon, de Béziers, d'Annecy, demandent, — ce sont leurs propres expressions, — « une organisation bancaire qui, bien « dirigée, judicieusement utilisée, accroîtrait prodi- « gieusement l'importance des affaires traitées ».

La Chambre de Commerce de Mazamet formule ainsi : « Ce qu'il importerait au plus haut point de « créer dans notre pays, c'est une banque d'exportation.»

Ces citations pourraient être suivies de beaucoup d'autres. M. Failliot, député de Paris, commentant dans *le Matin* les décisions de la conférence des Chambres de Commerce, constate l'unanimité des vœux et adjure l'État d'accorder aux industriels et commerçants français, les transports et le crédit dont ils ont absolument besoin.

Économistes. — Le témoignage des Chambres de Commerce relatif à l'insuffisance de notre organisation bancaire, est corroboré par celui des économistes qui ont étudié la question, ainsi que par les rapports parlementaires ou extra-parlementaires publiés depuis la guerre.

M. Landry, député de la Corse, chargé par la Commission du Commerce et de l'Industrie de la Chambre des Députés d'examiner les conditions actuelles de notre commerce d'exportation, conclut dans son rapport que les moyens financiers dont dispose le commerce extérieur sont insuffisants, et qu'il y a lieu de les moderniser. Après avoir envisagé la création de banques accordant aux exportateurs français des facilités de crédit, il préconise la constitution de Sociétés Mutuelles qui « permettront d'obtenir le crédit dont ils ont besoin ou de l'avoir à bon marché ».

Dans *le Monde Économique,* M. Georges Blondel s'exprimait, il y a quelques mois, en ces termes :

« M. David-Mennet croit à l'utilité de banques spé-
« ciales d'exportation. Nous manquons, en effet, d'une
« organisation qui permette à nos commerçants d'être
« renseignés sûrement sur la solvabilité des clients,
« de suivre leur crédit commercial avec une attention
« constante, de régler les difficultés qui se produisent
« au moment des recouvrements. Crédit et conten-
« tieux, tel est le double rôle des banques d'exporta-
« tion. Nos banquiers ne se sont pas outillés d'une
« façon suffisante pour apporter au Commerce natio-
« nal l'aide dont il a besoin. C'est une lacune qu'il
« est urgent de combler. »

De son côté, M. Pierre Baudin, dont l'opinion sur les problèmes d'ordre commercial est particulièrement autorisée, écrivait les lignes suivantes, quelques jours avant son départ pour l'Amérique du Sud, où il était envoyé en mission :

« Les industriels et les commerçants exportateurs

« sont tous remplis de bonne volonté et n'ont que le « désir légitime d'accroître leurs chiffres d'affaires. « Mais ils n'en ont pas le moyen. La raison en est fort « simple. L'instrument de crédit nécessaire, l'orga- « nisme bancaire indispensable, fait défaut. Chacun « sait qu'ils ne peuvent trouver, maintenant moins « que jamais, auprès des Établissements de Crédit « français les concours que leurs concurrents alle- « mands obtiennent aisément de leurs banques. Il y « aurait beaucoup à dire sur ce sujet. Nous y revien- « drons d'ailleurs. Pour l'instant, qu'il nous suffise « de répéter que tous les efforts, si intéressants soient- « ils, seront voués à l'insuccès si rien n'est fait dans « le sens que nous indiquons, pour ce qui concerne le « crédit.

« Il y a là un besoin réel, une nécessité urgente « même qu'il importe de satisfaire sans retard.

« Certes, un certain nombre de négociants exporta- « teurs ont pu trouver, dans les succursales de ban- « ques étrangères établies en France, ou plus exacte- « ment à Paris, quelques facilités d'escompte. Mais « ceci est tout à fait insuffisant; les moyens de ces « banques sont très limités, et il est nombre d'opéra- « tions qu'elles ne peuvent pratiquer. Il est, en tout « cas, pour le moins regrettable que des Français se « trouvent dans l'obligation de s'adresser à des ban- « ques étrangères. »

A son retour du Brésil, l'opinion de M. Baudin ne s'était pas modifiée, bien au contraire. Il écrivait dans *le Journal* le 18 août dernier :

« Avec les ministres argentins, nous avons examiné

« la situation agricole spécialement au point de vue « de l'outillage. Le ministre de la Guerre a élaboré « avec nous un certain nombre de projets intéressant « de façon particulière la métallurgie française.

« Mais nous nous sommes attachés surtout à étu- « dier la situation du commerce français. *Nous avons « conclu à la nécessité absolue d'une organisation « bancaire capable de soutenir commerçants et in- « dustriels et de leur consentir les crédits nécessai- « res; il faudra y penser immédiatement.* »

M. Alphonse Michel, Président du Syndicat Général de la droguerie française, a présenté à cette corporation, lors de son Assemblée Générale, un rapport dont nous détachons le passage suivant :

« En dernier lieu, notre infériorité tient à la pusilla- « nimité de nos banques.

« Il est certain que la banque française, — à de très « rares exceptions près, — a méconnu la mission tuté- « laire qui lui était dévolue et qu'elle s'est renfermée « dans une conception trop étroite de ses fonctions, « paralysant ainsi bien des initiatives et compromet- « tant bien des efforts. En somme, son concours se « bornait à celui de courtier d'escompte. Il se limitait « à l'entretien du fonds de roulement, mais ne four- « nissait pas l'outillage indispensable à toute expan- « sion commerciale. »

Le Président de la Chambre de Commerce de Liverpool s'exprimait ainsi, quelque temps avant la déclaration de guerre : « Il faut souhaiter que les com-

« merçants français puissent trouver en France les « mêmes facilités qu'accordent les banques alleman- « des, grâce auxquelles nos rivaux ont pu développer « considérablement leur rayon d'action. »

Notre Consul à Livourne, M. Manin, écrit :

« Afin d'accaparer le marché, les Allemands consen- « tent des facilités de paiement variant entre six et « neuf mois. »

Il ajoute :

« Le commerce allemand est admirablement secondé « par un réseau d'institutions financières où le capital « et le personnel allemands dominent. Les maisons « allemandes ont constamment recours aux banques « de leur pays, lesquelles se chargent des recouvre- « ments aux échéances au moyen de leurs correspon- « dants en Italie.

« Ici se pose une question capitale : faut-il imiter « servilement les Allemands et s'inspirer absolument « de leurs méthodes financières?...

« Non, certes, mais il faut cependant que nos orga- « nismes financiers montrent plus de souplesse que « par le passé, qu'ils se fassent davantage les associés « de l'industrie, en étayant ses efforts et en encoura- « geant ses progrès; qu'ils emploient leur influence à « la rééducation des capitaux, en les guidant vers « des destinées moins aventureuses et plus fran- « çaises.

« Il s'agit donc de se mettre à l'œuvre, de se prépa- « rer à la lutte, de contribuer, chacun dans la mesure « de ses moyens, au bien commun et de parachever

« ainsi l'œuvre magnifique d'affranchissement et de « résurrection. »

MM. Maurice Ajam, Charles Humbert, Édouard Herriot, ont également consacré de remarquables articles à la question de l'exportation.

L'éminent sénateur du Rhône, au cours d'une interview récente, s'exprimait ainsi :

« Les grandes banques d'émission ne comprennent « pas l'orientation actuelle des esprits et des activi- « tés...

« Aussi convient-il d'organiser une grande banque « d'exportation. C'est ma préoccupation, et nous réus- « sirons avant peu. Si nous voulons envoyer des mar- « chandises en Russie comme au Brésil et en Argen- « tine, il faut que le papier puisse être escompté lar- « gement. Ce sont les banques d'exportation, c'est la « politique bancaire de l'Allemagne qui a assuré la « grandeur de nos ennemis ».

Citons enfin le témoignage de M. Mercier, directeur de l'Office National du Commerce Extérieur, qui a récemment présenté à la Commission réunie au ministère des Affaires étrangères, un projet tendant à créer, à côté et avec le contrôle de la Banque de France, un établissement destiné à escompter le papier à long terme des exportateurs. Nous examinerons ce projet dans un chapitre prochain.

La Presse. — Depuis plusieurs mois, sous l'influence des « révélations » relatives à la supériorité des méthodes commerciales allemandes, et sur la nécessité de réorganiser notre outillage bancaire, la presse française

a consacré dans ses colonnes une large place au problème de l'exportation.

Le Figaro a publié les résultats d'une « Enquête sur les relations entre la France et les Républiques sud-américaines » ; *le Temps,* une série de lettres signées L. P. intitulées « Pour le développement de notre commerce extérieur » ; *l'Eclair* et *l'Humanité,* de nombreux articles sur le même sujet. Quoique la presse entière s'y soit intéressée, ces journaux se sont particulièrement fait remarquer dans cette campagne en faveur de l'expansion française à l'étranger, et leurs écrits documentés ont fortement ému l'opinion publique. On ne savait pas en France, en dehors de ceux qui en pâtissaient, que notre organisation bancaire présentait autant d'imperfections.

Un seul périodique, le *Journal des Débats*, n'a pas été du même avis. S'occuper de la question du crédit à l'exportation, c'est, suivant l'expression même de l'honorable journal, « mettre la charrue devant les bœufs ». Le crédit ne manquera pas si le débouché est ouvert; les doléances des exportateurs français ne comptent pas; les rapports de nos agents consulaires sont exagérés, les vœux des chambres de commerce, la nécessité pour le commerçant français de s'adresser aux banques étrangères, ne sont pas un argument suffisant; le *Journal des Débats* rappelle d'ailleurs, qu'en 1909, parut une brochure intitulée : *L'Exportation française et les Établissements de Crédit*, dans laquelle l'auteur démontra que le commerce français possédait toutes les facilités dont il avait besoin. Il semble inutile d'insister, car les arti-

cles du *Journal des Débats* sont trop visiblement inspirés par le désir de défendre les Établissements de Crédit. C'est déplacer la question. Le fait que plusieurs banques anglaises d'outre-mer se sont implantées en France, réfute l'argumentation des *Débats*. Quant aux risques provenant des crédits à long terme, il est étrange qu'on en fasse état : n'existent-ils donc que pour nous, et non pour les Anglais, ni pour les Allemands ?...

A l'Étranger. — C'est surtout de l'Étranger que nous viennent des témoignages convaincants de l'infériorité de l'organisation bancaire française.

Nous avons cité plus haut l'opinion de M. A. Ponsot, ancien vice-président de la Chambre de Commerce de Santiago du Chili.

Voici un extrait d'une lettre de M. Revelli, consul de France à Porto (Portugal) :

« Lorsque l'on suit attentivement les diverses mani-
« festations de la lutte commerciale à l'étranger, comme
« en France, on est frappé du rôle de plus en plus con-
« sidérable que s'attribuent les établissements finan-
« ciers.

« Au cours de ma longue carrière, j'ai souvent dû
« regretter l'absence de banques françaises dans des
« pays où notre commerce et notre industrie s'étaient
« créés des débouchés importants. La guerre à ou-
« trance à laquelle se livrent les nations productrices,
« et par conséquent, exportatrices, a transformé, en
« l'élargissant, la mission des banques pour faciliter
« les relations économiques des peuples. Le banquier

« ne se borne plus à escompter des effets de commerce,
« ni à ouvrir des comptes courants ou de dépôts à ses
« clients : il est devenu leur collaborateur actif, four-
« nissant des renseignements sur les acheteurs, choi-
« sissant des placeurs, signalant même de nouvelles
« affaires, commanditant des entreprises, etc... Mais
« la lutte économique devenant de plus en plus ardente,
« la banque s'est vue imposer la mission délicate
« d'agent informateur; des clients l'ont, dans certains
« cas, poussée à ce que l'on commence à appeler l'es-
« pionnage commercial. Celui-ci existe, en effet, cela
« est incontestable, et l'Allemagne, en particulier, a
« donné à ce « service d'informations » un tel caractère
« que nous aurions tort d'en dédaigner l'action puis-
« sante et de ne pas en tenir compte.

« Les exportateurs d'outre-Rhin exigent de certains
« établissements financiers, chargés de leurs recou-
« vrements, la liste de leurs concurrents et de la clien-
« tèle de ces derniers, les chiffres des affaires traitées
« et les crédits accordés, etc... Certes, tous les ban-
« quiers ne se prêtent pas à une besogne si peu déli-
« cate, qu'ils considèrent comme une sorte de viola-
« tion de leurs secrets professionnels. Mais un grand
« nombre, lorsqu'ils se trouvent en présence d'exigen-
« ces de cette nature, venant des maisons assez impor-
« tantes pour leur assurer un chiffre d'opérations
« relativement considérable, et craignant aussi de voir
« ce client s'adresser à la maison d'en face, font table
« rase de leurs scrupules, ils s'inclinent en trahissant
« les autres correspondants. Ces derniers sont tout
« surpris de voir au bout de quelque temps et sans rai-

« sons apparentes, leurs acheteurs passer... à l'ennemi,
« et partant, leurs commandes diminuer.

« C'est pourquoi nos exportateurs devraient tou-
« jours être très circonspects dans le choix des ban-
« ques qu'ils chargent du recouvrement de leurs
« factures à l'étranger et surtout ne pas hésiter à
« confier leurs encaissements aux établissements
« français qui ont des succursales au delà de nos
« frontières.

« En terminant, je mentionnerai que plusieurs
« banques étrangères envoient tous les ans, à l'exté-
« rieur, des employés de confiance, sorte de voyageurs
« financiers, chargés de recruter sur les places im-
« portantes, des clients pour leurs maisons.

« La concurrence commerciale sur tous les points
« du globe devenant chaque jour plus vive, il est
« prudent de suivre de près les moyens employés
« par nos rivaux pour attaquer nos situations acquises
« non sans peine, ou pour nous devancer sur les
« nouveaux marchés. »

Le Consul français de Valparaiso, écrit dans un de ses derniers rapports :

« En admettant que nous ayons actuellement l'in-
« tention de rétablir notre situation dans l'Amérique
« du Sud, il me faut énumérer les points principaux
« sur lesquels doivent se porter nos efforts.

« Tout d'abord, *il faut au Chili l'établissement*
« *d'une banque française, à capitaux français, fi-*
« *liale, succursale ou branche d'un grand établisse-*
« *ment métropolitain, dirigée par un chef français,*

« venu de France avec quelques conseillers et des « sous-agents locaux, s'il le faut, mais en laissant la « prédominance au personnel venu de la métropole, « lequel serait dégagé de toutes préoccupations ou « attaches régionales.

« Cette banque, qui devrait avoir des capitaux assez « considérables pour aider efficacement le commerce « et les maisons de commerce françaises, verrait « bientôt affluer les dépôts en compte courant, non « seulement des Français qui, actuellement, à de « très rares exceptions près, *sont les clients des ban-* « *ques allemandes, plus larges et moins formalistes* « *que les banques chiliennes, mais encore des Chiliens* « *eux-mêmes.*

« Elle s'occuperait, à l'exemple desdites banques « allemandes, d'ouvertures de crédit en comptes cou- « rants, de prêts sur garanties, d'escompte et de re- « couvrements. *Cette dernière partie est de très* « *grande importance pour nous, car elle a été entre* « *les mains de nos adversaires une de leurs sources* « *d'informations les plus sûres.*

« En effet, toutes ou presque toutes les banques « françaises de la métropole envoient à *l'acceptation* « *et à l'encaissement à ces banques, les traites* « *qu'elles peuvent avoir* sur les Français ou autres, « au Chili.

« Ces traites, généralement documentaires, sitôt « arrivées entre les mains de ces banques, *sont reco-* « *piées, et le dossier des factures, connaissements, et* « *autres documents, expédié immédiatement au ser-* « *vice spécial établi en Allemagne.*

« Quelques mois après, le client auquel était des-
« tinée la marchandise est tout surpris de se voir
« visiter par un voyageur ou de recevoir un échantil-
« lon similaire à la marchandise reçue par lui, offerte
« à des prix n'admettant plus de concurrence.

« C'est pour se garder ce moyen d'information que
« les établissements financiers allemands sont très
« bien disposés pour les clients étrangers et princi-
« palement pour les Français auxquels ils font des
« crédits et donnent des facilités qu'ils ne pourraient
« pas trouver dans des établissements similaires,
« même français. »

M. Y. Alonzo, le distingué secrétaire de la Chambre de Commerce Espagnole de Paris, dans une note publiée tout récemment, s'exprime ainsi :

« Si on désire une production intensive pour
« l'exportation, l'organisation s'impose d'une entité
« financière avec le concours, si possible, de capitaux
« espagnols et français, ayant des agences à Paris,
« Madrid, Barcelone, Bilbao, qui avancerait des
« fonds aux industriels, aux commerçants et aux pro-
« ducteurs exportateurs contre des garanties de cré-
« dit personnel des particuliers ou des groupes, et la
« garantie des contrats ou des ordres d'achat ou de
« fabrication, et qui escompterait les documents ou
« traités représentatifs de ces opérations en avançant
« des fonds sur la garantie de valeurs publiques qui,
« le cas échéant, seraient admises en paiement des
« marchandises exportées ou fabriquées. »

*
* *

Voici maintenant, puisés dans la collection des Dossiers Commerciaux, publiés depuis la guerre par les soins de l'Office National du Commerce Extérieur, quelques documents typiques :

Extrait d'une lettre circulaire de la Chambre de Commerce française de Rio-de-Janeiro, annonçant aux Chambres de Commerce de la Métropole la part qu'elle compte prendre à l'œuvre de l'expansion commerciale de la France.

Monsieur le Président et Cher Collègue,

« Heureux de constater qu'un fort mouvement se « dessine actuellement en France en faveur d'une plus « grande expansion du Commerce français dans les « pays d'outre-mer et particulièrement au Brésil, « nous avons pensé que notre rôle ne devait pas se « borner à approuver et qu'il était de notre devoir de « joindre nos efforts à ceux de nos compatriotes de « la Mère Patrie, dans cette renaissance de l'activité « française.

« Mais dans quel sens exercer notre action, pour « qu'elle soit vraiment efficace?...

« Notre longue expérience du pays nous l'indique; « nous savons, en effet, pour en avoir été les témoins « et les victimes, pendant plus d'un quart de siècle de « séjour au Brésil, que les Allemands nous ont battus « ici, sur le terrain industriel et commercial, à l'aide « de trois armes principales :

a) La merveilleuse organisation de leurs services de renseignements;

b) Leur organisation bancaire, permettant les longs crédits indispensables aux affaires d'outre-mer;

c) La souplesse incomparable de leurs fabricants dans l'adaptation incessante de leurs produits aux exigences et aux indications d'un commerce amplement et très exactement renseigné.

« De ces trois armes, la première seule rentrait « dans le cadre des moyens d'action de notre com- « pagnie.

« C'est donc par un service spécial d'informations « de toute nature, organisé et copieusement docu- « menté, que nous avons résolu de concourir, pour « notre part, à l'œuvre d'expansion commerciale de « la France. »

Extrait du rapport d'un correspondant de l'Office National du Commerce Extérieur, en Afrique Orientale portugaise :

En principe, si les négociants exportateurs ne se décident pas à adopter la manière de faire des Allemands, ils doivent renoncer à l'espoir de prendre la place de leurs rivaux. Chaque année, à l'époque convenable, des voyageurs de commerce visitent les différents marchés, emportant avec eux un assortiment considérable d'échantillons et catalogues illustrés. Trois mois de crédit au minimum sont généralement accordés et, quand il est nécessaire, une prolongation de délai est consentie à toute acceptation de traite à échéance, moyennant un intérêt, pour la période de prolongation, au taux local, soit environ 8 % par an. — Documents et billets sont présentés par les soins d'une banque, les billets à 90 ou 120 jours de vue

devant être acceptés par les acheteurs contre remise des documents. Certaines maisons auglaises envoient leurs traites ou billets en avance sur l'expédition, afin d'obtenir une acceptation avant l'arrivée des marchandises et de réduire de la sorte le délai de crédit consenti ou offert, mais les acheteurs n'admettent pas que le délai courre avant l'arrivée des marchandises au port destinataire.

Conditions de crédit. — Les représentants de fabricants allemands se sont emparés d'une grande partie des importations provenant des Indes ou de l'Hindoustan pour l'approvisionnement du commerce dit kaffir ou transvaalien, dont 80 % représentent la consommation locale de toute l'Afrique Orientale portugaise. Les transactions portent surtout sur les articles bon marché, couvertures, draperies, nouveautés, etc.. Les Allemands se sont assuré ce commerce en accordant régulièrement 120 jours de crédit: on cite même le cas de billet établi à 240 jours de date. En dehors de ces longs crédits, les Allemands accordent des prolongations de délai pour lesquelles les commerçants indiens paient 9 % d'intérêt; comme ceux-ci ne peuvent emprunter à ce taux à aucune banque sans offrir de garanties sérieuses de sécurité, ils profitent de plus en plus de ces extensions de crédit et font par suite des affaires bien au delà de leur actif. De tels ordres ne sauraient, sans aucun doute, être pris, dans ces conditions, que par des représentants locaux largement rémunérés par les commissions et qui considèrent comme satisfaisantes des garanties dont ne pourraient probablement pas se contenter leurs commettants. »

Extrait d'un rapport de M. Henry Bourgeois, Consul de France à Tien-Tsin :

..... « Le grand responsable des succès allemands en Extrême-Orient est le système bancaire de cette région.

« C'est, en effet, grâce aux crédits que nos concurrents

ont été assez habiles pour se faire accorder par les banques anglaises et françaises des grands marchés de Chine, que les négociants allemands ont pu attirer à eux la clientèle indigène, gardant pour eux les bénéfices de cette clientèle, et laissant, par contre, aux banques, les risques courus par les capitaux engagés, lesquels provenaient paradoxalement du porte-monnaie même de leurs concurrents. Sans compter que la conséquence directe de la courte vue dont ont fait preuve les banques d'Extrême-Orient en donnant à leurs ennemis les moyens de les supplanter, a été de faire dépendre la solidité de leurs propres établissements de la prospérité du commerce allemand, sous peine d'être amenés à passer au compte « profits et pertes » les sommes énormes prêtées aux maisons allemandes. Et ceci m'amène à conclure que c'est par le crédit seulement que nous pouvons atteindre mortellement notre adversaire sur le terrain économique; si les banques étrangères continuent, en effet, comme par le passé, à « courir après leur argent » et, sous prétexte de rentrer dans leurs créances, faciliter les affaires de leurs débiteurs allemands, tous les efforts tentés d'un autre côté sont appelés à demeurer à peu près vains. »

Extrait d'un rapport sur *Les moyens de développer le commerce français en Argentine :*

Pour que notre commerce puisse entrer en campagne avec toutes chances de succès, il lui faut, toutefois, être secondé :

« 1° Par un instrument bancaire opérant en union intime avec lui et lui facilitant non seulement les crédits utiles ou se substituant à lui pour ceux-ci, mais en lui fournissant aussi des renseignements sur la valeur du marché et de la clientèle : puis s'intéressant ou créant des affaires dans lesquelles le capital français trouvera des placements avantageux, et notre industrie l'écoulement de

ses produits dont la fourniture devrait constituer une condition sine qua non de toute intervention financière.

. . . . . .

. . . . . .

Le crédit à long terme est indispensable en Argentine parce que l'importateur, qui doit déjà disposer d'un capital important pour faire face aux droits de douane très élevés dans ce pays (dont, comme du reste dans toutes les républiques sud-américaines, ils constituent presque l'unique revenu pour le gouvernement) et pour ses frais généraux aussi très dispendieux en raison de la cherté de la vie, doit lui-même le pratiquer à des termes presque illimités, en ce qui concerne une très forte partie de sa clientèle.

Il doit, en effet, alimenter le commerce de l'intérieur, des grandes villes surtout, lequel, à son tour, alimente les stocks des commerçants des petites villes et villages, ceux-ci vendant enfin au cultivateur, qui ne paie qu'après chaque récolte, quand elle est bonne, ou au prorata, quand elle est inférieure à ses prévisions et achats, ou encore à la récolte suivante.

Tout retard dans les paiements de celui-ci retombant indirectement, sinon en totalité, au moins en grande partie, sur l'importateur, il lui faut donc pour y faire face, si riche soit-il, disposer lui-même de longs termes de crédit pour ses achats.

Nos exportateurs doivent donc être à même de pratiquer le crédit dans les conditions utiles, mais ils ne doivent pas en user au point où il avait été poussé par la concurrence allemande, sans souci souvent du choix de la clientèle et en provoquant une utilisation tout autre que celle projetée ; car cet abus du crédit avait mis aux mains des mauvais clients, et parfois des bons qui se sont laissés entraîner, le capital nécessaire aux spéculations sur immeubles et terrains, qui ont été le principal facteur de la crise dont souffre encore l'Argentine, et dont les résultats ont été pour la plupart la faillite.

Quelque espoir ou même quelque certitude que l'on

puisse avoir que la rude leçon reçue empêchera à l'avenir de pareils errements, il n'en doit pas moins rester acquis que le crédit à long terme doit être pratiqué d'accord avec les besoins normaux de la clientèle, et non comme arme de concurrence. »

Extrait d'une Note de la Chambre de Commerce Russo-Française de Kharkoff :

. . . . . .

« Les diverses combinaisons précitées, qui constituent déjà un ensemble de mesures commerciales bien comprises, seraient néanmoins encore insuffisantes pour aboutir à un résultat sérieux, si l'on n'y adjoignait les avantages décisifs découlant de conditions de paiement défiant la concurrence.

La question de crédit est, en effet, capitale.

Les Allemands l'ont fort bien compris et se sont immédiatement organisés pour la résoudre au mieux de leurs intérêts.

Le problème se présentait sous une double face :

a) Il impliquait la possession de capitaux de roulement suffisants pour permettre à l'industriel d'attendre la date parfois fort éloignée de ses échéances (6, 9 et 12 mois).

b) Il nécessitait l'obtention de renseignements d'une rigoureuse exactitude sur la solvabilité des clients, ce qui devait exclure, ou tout au moins réduire à une quantité négligeable, les pertes résultant de non-paiements éventuels.

Pour réaliser la première de ces conditions, le commerçant allemand a eu recours à l'aide de ses banques, où il a trouvé moyennant un intérêt minime, — et en tout cas bien inférieur à celui qu'il faisait indirectement supporter, de ce chef, à son acheteur, — toutes les avances pouvant lui être nécessaires.

« En ce qui concerne la seconde partie du problème, nul n'ignore, aujourd'hui, qu'elle a été résolue d'une façon fort

habile par la création d'agences spéciales, admirablement outillées et organisées, et dont la réputation avait atteint un tel point que les commerçants et industriels de toutes nationalités n'hésitaient pas à y avoir recours. »

Extrait d'un rapport de M. de Laroque, chargé d'affaires en Colombie :

. . . . . .

« Des banques à capital et personnel français, tout en permettant des affaires très intéressantes dans des pays tels que la Colombie, l'Amérique Centrale, etc.. etc.., où le taux de l'intérêt est élevé, auraient aussi un rôle très important pour faciliter les transactions de toutes sortes. Il y a en Colombie une banque allemande, plusieurs anglaises, prochainement des américaines; les françaises auraient leur place et seraient les bienvenues. »

Extrait d'un rapport de M. Soupey, Chancelier, Secrétaire de la Légation de France à Guatémala :

. . . . . .

« Les fabricants français doivent s'inspirer, dès maintenant, des méthodes allemandes; jamais occasion n'a été plus favorable. Dès le début, il y aura peut-être quelque flottement, mais dès la deuxième ou troisième année les résultats seront inespérés.

Les fabricants français doivent livrer les marchandises à six mois, date de facture ou d'embarquement; les frais afférents seront appliqués comme d'usage avec intérêt de 6 % l'an.

Certaines maisons étrangères pratiquent ainsi : elles facturent à six mois, mais comptent un intérêt de 6 % l'an depuis le troisième ou le quatrième mois.

Certaines maisons anglaises ne pouvant concurrencer les États-Unis (en particulier pour les cotons), sont arrivées

à offrir un délai de neuf mois avec un intérêt de 1/2 % depuis la date d'embarquement.

Des maisons françaises, allemandes, anglaises, italiennes ont adopté le terme de six mois pour paiement, mais en comptant commission et intérêt; d'autres offrent le même terme sans compter ni intérêt, ni commission; il va sans dire que cela se compense à la vente, et les clients ne s'en aperçoivent que peu ou pas du tout. »

Nous avons à dessein cité sans ordre géographique des extraits de rapports consulaires provenant des différentes parties du monde. Les dossiers de l'Office National du Commerce Extérieur contiennent des centaines de rapports, de notes et d'études, aboutissant tous aux mêmes conclusions.

Le problème semble donc nettement posé : Notre organisation bancaire d'outre-mer est insuffisante. Dans certaines contrées, elle n'existe pas. Quelles mesures faut-il prendre pour remédier à cet état de choses?.....

III

PROJETS DE CRÉATION D'UNE BANQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Au cours des dix dernières années, un certain nombre de projets ont été élaborés en vue de doter le commerce français d'un organisme adapté à ses besoins. Malheureusement aucun de ces projets n'a pu être réalisé, soit par suite de manque de cohésion dans l'effort nécessaire à la création des uns, soit parce que l'intervention officielle ou semi-officielle réclamée par d'autres entraînait des difficultés qui n'ont pu être aplanies.

Voici, classés par ordre chronologique, la liste et l'exposé des principaux de ces projets :

Projet Jules Strauss. — Ce projet date de l'année 1907. Il fut présenté sous la forme de rapport soumis au ministre des Finances, au nom de la Commission du Commerce Extérieur. Cette Commission avait été nommée l'année précédente par le Comité des Conseillers du Commerce Extérieur sur l'initiative du ministre du Commerce, M. Doumergue, et grâce aux efforts persévérants de M. J. Siegfried, dont le nom restera intimement attaché à l'histoire du problème de l'exportation.

Le projet présenté par M. Strauss était le suivant :

Création d'une banque au capital de 25 millions de francs ayant pour objet l'escompte des effets sur l'étranger, à long ou à court terme, crédits en blanc, l'obtention des renseignements nécessaires au commerce étranger et d'une manière générale toutes opérations pouvant faciliter le commerce d'exportation.

Pour se procurer les disponibilités nécessaires à son fonctionnement, la banque aurait utilisé, suivant les circonstances, trois moyens d'action :

1° Son capital propre ;

2° Elle aurait ouvert des crédits par acceptations ;

3° Elle aurait émis des Bons ou Obligations à court terme, portant intérêt à un taux de 1/2 % au-dessus du taux de la Banque de France, en contrevaleur des avances consenties aux exportateurs.

Pour les avances par acceptations, le projet prévoyait le renouvellement des tirages à leur échéance, suivant le système anglais, et leur escompte par les Établissements de Crédit ou toutes autres banques, qui les auraient ensuite réescomptés à la Banque de France.

Quant aux bons à court terme, leur chiffre total aurait pu s'élever à deux fois le capital nominal de la banque, soit 50 millions de francs. Dans l'esprit de l'auteur du projet, ces bons auraient été émis dans le public et auraient constitué un placement présentant toute sécurité, puisque la banque émettrice aurait offert en garantie, outre son capital propre, la valeur des opérations commerciales ayant donné lieu à la création de ces bons.

Les statuts de la banque devaient être approuvés par le ministre du Commerce, et un Comité de Surveillance nommé par ce dernier, devait suivre et contrôler toutes ses opérations.

La Banque d'Exportation devait créer des agences ou des succursales en tous points du globe où elle le jugerait utile, afin de pouvoir fournir à ses clients les renseignements qui leur sont indispensables, et veiller elle-même au recouvrement des traites sur l'étranger.

Les bénéfices de la banque seraient provenus de diverses sources :

a) Commissions d'encaissements d'effets ;

b) Commissions d'acceptations ;

c) Différence entre le taux des bons à court terme et le taux d'intérêt payé par les clients, 1 à 2 % environ ;

d) Bénéfices divers, change, succursales.

M. Strauss estimait que le bénéfice *brut* d'une banque établie sur ces bases devait atteindre 30 % du capital social, ou plutôt 10 % du capital-actions et du capital-bons réunis, ce qui revient au même, si l'on admet qu'une somme de bons deux fois supérieure au montant du capital a été émise dans le public.

Projet Manchez. — M. Manchez, le distingué rédacteur financier du *Temps*, fit paraître cette même année une étude dans laquelle il exposait un projet ingénieux et d'une réalisation aisée.

Il proposait la création d'une Banque d'Exportation au capital de 25 millions, dont 5 millions conservés dans la caisse sociale pour les besoins courants, et

20 millions déposés chez les Établissements de Crédit à titre de garantie des opérations que la Banque d'Exportation aurait faites avec eux.

En d'autres termes, cette somme de 20 millions, considérée comme marge de garantie, permettait à la banque de M. Manchez de traiter annuellement un chiffre d'affaires de 200 millions de francs environ, en admettant que les Établissements de Crédit se soient contentés d'une marge de garantie de 10 %.

Les bénéfices de la banque seraient provenus, d'abord de l'intérêt payé sur les 20 millions déposés en garantie, ensuite de la différence d'intérêt sur 200 millions entre les frais d'escompte payés aux Établissements de Crédit par la Banque d'Exportation, et le taux d'intérêt payé à cette dernière par ses propres clients.

Projet Geo Gerald (1908). — Quoique M. G. Gérald n'ait pas, à proprement parler, présenté un projet de création de banque, les idées qu'il émit en 1908, à Bordeaux, dans une réunion de Conseillers du Commerce Extérieur, méritent de figurer ici.

M. Gérald estimait que les banques locales et régionales, en s'organisant en fédération, pourraient apporter au commerce français les facilités nécessaires à son expansion.

Il proposait donc de créer une Banque Centrale, dont le capital aurait été fourni par les banques régionales, dans une proportion à déterminer, et qui aurait joué, semble-t-il, le rôle d'une Banque de France spécialisée aux affaires d'exportation. D'ailleurs, la Banque de France elle-même devait apporter son concours effectif

au nouvel organisme, de même que les Établissements de Crédit; c'eût été une sorte de Crédit Commercial établi à l'image du Crédit Agricole.

Le fonctionnement de l'Office Central et de ses rapports avec les banques associées, devait être le suivant : l'Office Central orientait son activité vers l'extérieur, fournissant les renseignements demandés, étudiant les marchés à développer, dirigeant ses co-associés dans telle ou telle voie.

De leur côté, les banques régionales ou privées, apportaient à l'Office Central le papier étranger, revêtu de leur signature. Connaissant les besoins et les ressources de leurs clients respectifs, elles auraient su leur accorder des découverts judicieux, et les disponibilités leur auraient été fournies par la Banque Centrale sous le contrôle des autres banques associées.

Par cette méthode, les risques devaient être réduits à leur plus simple expression, chaque partie contractante se limitant à un champ d'opérations bien déterminé auquel son organisation lui permettait d'apporter les soins et la surveillance nécessaire.

Projet Geo Aubert. — M. G. Aubert a publié en 1908 une brochure dans laquelle il préconisait le projet suivant :

Création d'une Banque du Commerce Extérieur au capital de 5 millions de francs au minimum et 10 millions au maximum.

Le capital serait souscrit par dix banques ou banquiers particuliers de Paris. On s'attacherait à grouper les banques et les banquiers les mieux qualifiés par

leurs affaires pour réussir le programme recherché.

Sur ce capital, le premier quart serait appelé et versé; les trois autres quarts étant appelés au fur et à mesure des besoins.

La banque fonctionnerait avec un comité de direction composé de dix membres, chacun représentant le groupe souscripteur correspondant.

La banque ouvrirait des comptes d'escompte avec les grands Établissements de Crédit pour le papier à long terme ou renouvelable, qu'ils accepteraient au bénéfice des commerçants exportateurs ou importateurs.

Chacun des groupes souscripteurs donnerait sa garantie personnelle aux Établissements de Crédit pour sa quote-part dans la totalité des effets remis à l'escompte. Cette garantie serait sous forme d'aval, et étant donné la qualité des parties contractantes, il n'y a aucun doute que tous les Établissements de Crédit ou la Banque de France n'acceptent tout le papier remis à l'escompte par la Banque du Commerce Extérieur.

Cette banque pourrait passer à l'escompte son papier auprès de ses dix associés, par proportions déterminées, ce qui permettrait à ceux-ci de le réescompter directement à la Banque de France puisqu'il porterait ainsi trois signatures.

A Londres, la banque pourrait également se faire ouvrir des crédits à découvert (*revolving credits*) que l'auteur considérait facilement obtenables pour un million de livres sterling, ce qui permettrait un mouvement de crédit de 100 millions de francs par an, à Londres.

La banque utiliserait pour les recouvrements à l'étranger et les encaissements, soit les banques françaises, soit les banques anglaises, et elle pourrait obtenir des conditions plus favorables que les exportateurs eux-mêmes, puisqu'elle opérerait sur des quantités considérables et que son crédit serait de tout premier ordre.

M. G. Aubert concluait que la rémunération du capital serait facile, et que la Banque du Commerce Extérieur, établie suivant sa formule, obtiendrait aisément les découverts et facilités qu'elle distribuerait ensuite à tout le commerce extérieur de la France.

Projet Amédée Prince (1911). — En 1908, M. A. Prince, ancien Président de la Chambre des Négociants Commissionnaires du Commerce Extérieur, avait fait paraître une étude dans laquelle il proposait de modifier les statuts de la Banque de France, en vue de lui permettre d'escompter du papier à deux signatures, même à long terme, à condition que ce papier lui soit présenté par l'intermédiaire d'un banquier.

Cette même proposition avait été faite l'année précédente en 1907 par M. Paul Guionvar, dans une note adressée au Comité des Conseillers du Commerce Extérieur. M. Guionvar demandait en outre, l'établissement à l'étranger de succursales de la Banque de France chargées du recouvrement des créances des exportateurs.

En 1911, M. A. Prince a élaboré le projet suivant, conçu dans le même esprit, mais légèrement modifié en ce qui concerne l'intervention de la Banque de France :

Création d'une Banque d'Exportation à un capital à déterminer, qui serait souscrit par les actionnaires de la Banque de France.

La Banque d'Exportation escompterait les traites à 90 jours tirées par les exportateurs et endossées par un banquier. La Banque de France serait autorisée à réescompter ces traites à la Banque d'Exportation, même s'il devait en résulter pour elle une immobilisation supérieure à 90 jours, car cette immobilisation supplémentaire serait compensée par les garanties offertes par cette catégorie de traites. Il y aurait en effet quatre signatures au moins, celles du négociant exportateur et de son client, la signature du banquier intermédiaire et enfin celle de la Banque d'Exportation. Le fonds de roulement serait constitué par une avance de la Banque de France à la Banque d'Exportation.

Pour ce qui concerne le papier à long terme, les avances seraient faites par la Banque d'Exportation d'après la méthode des acceptations renouvelables, et la Banque de France négocierait ces acceptations jusqu'à la liquidation de l'opération qui avait nécessité leur création.

Projet Lamaille (1912). — M. Lamaille, au lieu de faire souscrire le capital de la Banque d'Exportation par la Banque de France, est d'avis de le faire souscrire par les banques ou Établissements de Crédit qui auraient à négocier ses acceptations.

Voici l'économie de ce projet :

Création d'une Banque d'Exportation dont le capital serait souscrit par un groupe de banques et qui ser-

virait de garantie aux opérations d'escompte que ces banques effectueraient avec leur filiale. En d'autres termes, la Banque d'Exportation retournerait à chaque souscripteur, sous forme de dépôt en garantie, le montant de sa souscription, puisque la nature des opérations que la nouvelle société aurait à traiter ne nécessiterait pas des liquidités, mais du crédit.

Pour le papier à long terme sur l'étranger, la Banque d'Exportation accorderait à ses clients des avances par acceptations, renouvelables. Ces acceptations seraient négociées par les banques actionnaires qui pourraient les réescompter à la Banque de France.

Ce projet attrayant fut présenté au Congrès National pour la défense du commerce extérieur. Il fut accueilli en principe avec bienveillance, et le rapporteur, M. Roger Delombre, présenta les vœux suivants, au nom de la *Commission du crédit à long terme pour l'exportation :*

1° Qu'une banque française soit créée pour faciliter le crédit du commerce extérieur;

2° Que cette banque se livre principalement aux opérations relatives à l'escompte et à l'encaissement du papier à long terme sur l'étranger;

3° Que le Gouvernement prête son bienveillant concours en vue d'en faciliter la réalisation;

4° Que l'on poursuive la création de cette banque avec l'appui de la Banque de France et le concours des Banques et Établissements de Crédit;

5° Qu'il soit constitué à cet effet un Comité qui poursuivra la réalisation des vœux émis par le Congrès.

Projet Artaud. — Ce projet est l'un des plus récents et a été présenté depuis l'ouverture des hostilités. M. *Artaud*, Président de la Chambre de Commerce de Marseille, part du principe que l'exportation est une source de richesse publique, et que les gouvernants ont le devoir de lui fournir les moyens d'action qui lui sont nécessaires. A l'heure actuelle, les banquiers ne s'intéressent pas, ou pas suffisamment, aux affaires d'exportation parce qu'il en résulte pour eux des immobilisations qui limitent leur chiffre; donc, si cet obstacle est supprimé, les banques accepteront couramment les traites sur l'étranger à courte ou longue échéance, de même qu'elles acceptent le papier français présentant des garanties suffisantes.

Voici un résumé du projet de M. Artaud :

La Banque de France serait d'abord autorisée à escompter le papier à long terme sur l'étranger et le transmettrait pour l'encaissement à une Banque d'Outre-Mer.

En compensation, la Banque de France pourrait émettre des billets de banque jusqu'à concurrence de 500 millions par exemple, divisés en coupures de 10.000 francs, qui circuleraient uniquement entre banquiers, afin de ne pas surcharger l'émission des billets de banque.

Toutes les banques, soit à Paris, soit en province, pourraient ainsi escompter les tirages des exportateurs à longue échéance, assurés qu'ils seraient de pouvoir négocier ces tirages à la Banque de France.

A ceux qui s'élèveront contre cette modification à

apporter aux statuts de la Banque de France, M. Artaud répond :

« Les circonstances actuelles prouvent l'élasticité et « les ressources de notre grand Institut à ce point de « vue, et on peut parfaitement admettre qu'à cette « heure, le flot grossi de l'émission comporte quel- « ques ruisseaux de plus pour répondre à un besoin « national de premier ordre. D'autre part, la Banque « aura été chargée pendant la guerre de tant d'attri- « butions que, vraiment, à la paix, elle se trouvera un « peu dépouillée, et ce compartiment de plus ouvert à « son activité n'aura que des avantages. »

Comme on le voit, ce projet rappelle avec quelques variantes, les idées émises par MM. Géo Gérald et Guionvar.

Projet Mercier. — M. Mercier, Directeur de l'Office National du Commerce, a présenté dernièrement un projet de *Crédit National à l'exportation française*, établi sur les bases suivantes :

Création d'une banque au capital initial de 50 millions de francs, qui serait ultérieurement porté à 100 millions de francs, avec l'accroissement des affaires.

Le capital serait entièrement souscrit par l'État, ou recevrait une garantie d'intérêt de 6 % par an; 75 % du capital serait déposé en garantie à la Banque de France.

Le Crédit National escompterait les traites à longue échéance des exportateurs, et les passerait à la Banque de France qui serait autorisée à augmenter

son chiffre d'émission du montant des immobilisations qui résulteraient pour elle de ces négociations.

Le Crédit National serait installé auprès de la Banque de France, et son Directeur serait nommé par Décret après avis du Conseil de Régence de la Banque de France.

On créerait un Comité de 15 membres composé des Présidents des Grands Syndicats d'exportation, de représentants de la Banque de France et d'un délégué de l'Office National du Commerce Extérieur.

Les bénéfices du Crédit National proviendraient de la différence entre le taux d'escompte de la Banque de France et celui qui serait appliqué aux négociants exportateurs, soit une moyenne de 1 à 2 % suivant la date d'échéance des effets sur l'étranger.

En admettant un chiffre global d'escompte de 500 millions par an, le Crédit National réaliserait ainsi des bénéfices qui lui permettraient de rémunérer aisément son capital.

Quant à la Banque de France, les effets à long terme qu'elle négocierait par cette méthode, porteraient l'endos et la garantie d'une institution puissante, sur laquelle elle aurait un droit de contrôle constant, et dont elle posséderait les trois quarts du capital à titre de cautionnement. Les billets émis en contre-valeur de ces traites seraient donc largement garantis.

Le projet Mercier est à l'étude. Il se rapproche du projet Artaud en ce qu'il nécessite une modification des statuts de la Banque de France, appelée dans les deux cas à supporter la charge des immobilisations.

Projet XXX. — Une brochure anonyme intitulée *La Question du Crédit à l'Exportation,* parue vers la fin de l'année 1915, a exposé le projet suivant :

Création de banques mutuelles d'exportation dans les principaux centres d'exportation, c'est-à-dire dans les principaux ports et dans quelques grandes villes.

Ces banques seraient constituées sous la forme de sociétés anonymes, et le capital serait souscrit par les exportateurs eux-mêmes ; il serait proportionné aux ressources de chaque centre, le premier quart seulement étant appelé et versé. Les membres associés seraient engagés pour le montant de leur participation, et non au delà, c'est-à-dire que le terme *Banque Mutuelle* serait plutôt d'ordre moral que d'ordre financier.

Le Conseil d'Administration serait choisi parmi les négociants exportateurs actionnaires de la banque, mais pour éviter les dangers d'indiscrétion, l'auteur suggère que les Administrateurs n'aient qu'un pouvoir de contrôle général, la direction effective de l'affaire étant laissée à des employés spéciaux.

La Banque Mutuelle posséderait un réseau de correspondants très complet et tout le service d'information nécessaire.

Elle ferait toutes opérations concernant le commerce d'exportation, et pour les effets à longue échéance elle emploierait la méthode des crédits par acceptations. Ses acceptations seraient escomptées par les banques locales ou par les Etablissements de Crédit.

L'auteur du projet estime qu'une banque établie sur ces bases, pourrait mettre en circulation un chiffre

d'acceptations égal à cinq fois le montant nominal de son capital; c'est-à-dire qu'une banque créée au capital de 20 millions de francs, dont 5 millions versés, pourrait consentir des crédits par acceptations jusqu'à concurrence de 100 millions de francs, soit 400 millions par an. La commission d'acceptation étant, d'après les calculs de l'auteur, de 1 1/4 % en moyenne pour chaque acceptation, le bénéfice provenant de ces opérations s'élèverait ainsi, avec les chiffres indiqués plus haut, à 5 millions de francs, soit 100 % du capital versé. Il y aurait, en outre, les bénéfices provenant de l'encaissement des effets sur l'étranger, commissions de change, escomptes divers, etc... soit une nouvelle somme de 1 million de francs.

La création de ces Banques Mutuelles, expose l'auteur du projet, doit être considérée comme une solution temporaire; l'expansion du commerce extérieur ne pourra véritablement s'effectuer que lorsque nous posséderons des Banques d'Outre-Mer installées dans les pays acheteurs, à l'exemple des Anglais et des Allemands. Mais comme ces Banques d'Outre-Mer sont dépendantes de la colonisation commerciale, les Banques Mutuelles prépareront le terrain et faciliteront l'essor de nos nationaux vers les marchés étrangers. Les Établissements de Crédit et les Banques Coloniales pourront ensuite diriger leur activité vers le commerce d'exportation, multipliant leurs agences ou succursales à l'étranger, et se partageant la surface du monde commercial en zones nettement délimitées, en vue de créer plus tard des organes indépendants et

contrôlés par eux, suivant la formule des grandes banques allemandes. Le Comptoir d'Escompte opérerait en Extrême-Orient, dans l'Amérique du Sud, à Madagascar; le Crédit Lyonnais, en Orient, dans l'Afrique Septentrionale, etc... etc...

*
* *

Tels sont, exposés aussi succinctement que possible, les principaux projets qui ont été présentés au cours de ces dix dernières années. Pour ne pas nous éloigner du cadre de cette étude, nous n'avons pu examiner toutes les suggestions publiées depuis quelques mois, et nous nous sommes limités aux projets qui avaient fait l'objet d'une étude approfondie de la part de leur auteur, ou qui présentaient un caractère d'originalité méritant de les signaler.

Nous tenons pourtant à mentionner l'idée émise dans les colonnes du *Temps* sous la signature L. P. Nous citons textuellement la conclusion de l'un des articles parus sous ces initiales :

« Les banques étrangères ont fait de plus en plus « d'affaires à Paris et dans les autres centres de l'ex- « portation et de l'importation, et cela prouve qu'il y « a des éléments sérieux. mais il semble qu'il serait « beaucoup plus naturel que ce fussent un ou des « Établissements français qui aidassent l'activité fran- « çaise et en profitassent. *Dire qu'une banque spé- « ciale s'agiterait dans le vide, c'est un peu tourner « dans un cercle vicieux.* Si elle travaille bien, elle « attirera à elle des clients actuellement forcés de s'a-

« dresser à l'étranger, et suscitera un mouvement « nouveau d'affaires, qu'elle encouragera et soutien- « dra.

« Dans mon idée, l'organe à créer devrait être bien « plutôt *un Office de renseignements pratiques, un « Centre de propagande, d'études, un agent de liai- « son qu'un véritable établissement financier.* Il pour- « rait très bien remplacer le titre de Banque par celui « de Comptoir, Omnium (tout ce qu'on voudra) Fran- « çais du commerce extérieur. Je voudrais le voir « non pas entrer en concurrence directe avec ce qui « existe déjà, mais, au contraire, s'appuyer sur la « Banque de France, notre haute banque, nos sociétés « de crédit, nos banquiers et même certains éléments « étrangers amis. Sans avoir besoin d'un capital ex- « trêmement élevé, s'il est sérieusement constitué, s'il « est dirigé par des personnalités honnêtes, respec- « tables et compétentes, s'il sait s'attacher un état- « major formé d'hommes connaissant à fond le métier « — et on en trouverait quelques-uns en France — il « pourra jouir assez rapidement d'un crédit suffisant « pour faire de la bonne besogne.

« Ce qui nous manque le plus, c'est la cohésion « entre l'Industrie, le Commerce, la Banque et même « l'État. Une sorte de ministère des Affaires étran- « gères commerciales, mais un ministère aussi peu « administratif que possible, provoquerait cette cohé- « sion, avec un personnel actif ayant conscience de « son indépendance, mais aussi de sa responsabilité. »

Dans un autre article, le même auteur s'exprimait ainsi :

« Ces renseignements, de quelle importance capi-
« tale sont-ils? Un rapport du Consul de France à
« Porto sur le système allemand, a été publié récem-
« ment. Il y a là tout un service à organiser chez
« nous, et seules des banques spéciales sont capables
« de le faire.

« L'établissement dont j'ai indiqué sommairement
« le rôle dans ma précédente lettre, compléterait à ce
« point de vue l'Office National, avec qui il s'enten-
« drait naturellement. Mais il aurait un champ d'action
« bien plus large, il étudierait les affaires proposées,
« servirait de guide et de conseil technique aux ex-
« portateurs, industriels et producteurs, et faciliterait
« leur trésorerie, *en leur procurant directement ou*
« *indirectement les crédits, les avances ou l'escompte*
« *utiles.*

« La constitution de son capital, l'organisation de
« ses rapports avec les banques, qui lui prêteraient
« leur appui et à qui il apporterait des affaires toutes
« préparées, sont choses à étudier, à discuter. J'ai
« mes idées là-dessus, qui ne sont peut-être pas en-
« tièrement réalisables : il y aurait une mise au point
« à faire. Mais il me semble que si chacun montrait de
« la bonne volonté, on pourrait adopter le principe
« *et essayer de mettre sur pied l'institution qui*
« *paraît si nécessaire, et où tout le monde trou-*
« *verait son avantage.*

« Une entente devrait s'établir entre tous ceux qui
« s'intéressent au commerce extérieur pour traiter la
« question et chercher, d'accord avec les banques,
« une solution pratique. Et — le ministre du Com-

« merce l'a dit — nous aurions, sur ce terrain comme « sur les autres, réalisé l'union sacrée. »

De son côté, M. Domino, Directeur du Messager Commercial, exposait dernièrement dans *l'Information* un projet qu'il estimait de nature à fournir aux exportateurs l'arme dont ils auront besoin pour lutter sur le terrain économique.

En voici un résumé :

« Il faudrait faire appel à tous les fabricants, indus- « triels et commerçants en général, les réunir tous en « un comité ou syndicat que l'on pourrait par exemple « appeler *Syndicat National d'Exportation* et dont « le siège sera à Paris avec des comptoirs dans les « principales villes du monde entier.

« Le syndicat serait constitué à un capital de..... « réparti en un certain nombre d'actions..... chaque « action serait émise soit à 250 ou à 500 francs. Les « commerçants, sociétaires ou syndicalistes en se- « raient les actionnaires. Comme il serait difficile « dans des moments pareils de réclamer un versement « intégral, on exigerait le quart à la souscription et le « reste payable en marchandises et par quarts ; c'est- « à-dire que sur chaque livraison de marchandises que « le sociétaire aurait à faire au Syndicat, on lui retien- « drait le quart du montant du prix de chaque action « souscrite jusqu'à concurrence de la somme dont il « serait encore redevable au Syndicat pour libérer « entièrement ses actions. En un mot, on constitue- « rait une maison de commission qui ne serait qu'une « vaste association de tous les commerçants réunis,

« formés en syndicat, qui aurait son siège à Paris « avec des succursales citées plus haut. »

Après avoir expliqué la mission commerciale du Syndicat, l'auteur de ce projet démontre qu'avec sa formule on n'aurait plus besoin de passer par des banques ni de leur payer de commissions, intérêts et pertes de change. Le Syndicat, en effet, posséderait des Comptoirs qui pourraient s'occuper en même temps des encaissements.

Pour en terminer avec les projets, signalons la toute récente réunion de banquiers au ministère des Affaires étrangères, sous la présidence de M. Méline. Après avoir examiné la situation actuelle du commerce français et conclu à la nécessité de modifier l'organisation bancaire existante, en ce qui concerne le commerce d'exportation, la proposition suivante fut soumise aux membres de la conférence. Création d'une Banque du Commerce Extérieur au capital initial de 50 millions de francs ; l'État souscrivant la moitié du capital dont le solde serait partagé entre les grands Établissements de Crédit ou tous autres banquiers désireux de souscrire. Le projet est à l'étude ; à l'heure où nous écrivons ces lignes, nous ignorons la suite qui lui a été donnée.

ÉTUDE CRITIQUE DES PROJETS DE BANQUES POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Dans l'exposé qui précède, nous nous sommes strictement limités à donner un aperçu des différents projets élaborés ces dix dernières années, sans les commenter. Tous ces projets, en effet, se rapprochent l'un de l'autre sur certains points d'ordre essentiel, et s'en différencient sur d'autres. Il importe donc, pour éviter des répétitions inévitables, et pour procéder avec autant de simplicité que possible, d'examiner successivement les principales questions que soulève la création d'une Banque du Commerce Extérieur.

Ces questions sont les suivantes :

1) Caractère général d'une Banque du Commerce Extérieur;

2) Rôle de l'État;

3) Rôle de la Banque de France;

4) Rôle des Banques et Établissements de Crédit.

Caractère général d'une banque du commerce extérieur.

Lorsque l'on étudie le développement du commerce extérieur de l'Angleterre et de l'Allemagne, on constate qu'une part importante de ce développement

incombe à leurs banques d'outre-mer, grâce aux facilités de crédit qu'elles offrent à leurs nationaux, mais aussi, — et surtout, — grâce à leur réseau d'agences et de succursales disséminées sur toute la surface du globe.

Or, ceci est caractéristique, la plupart des projets français prévoient la création d'une banque d'exportation métropolitaine, d'une banque unique, établie en France auprès des exportateurs, organisée uniquement en vue de leur procurer les facilités de crédit nécessaires. Rentrent dans cette formule les projets : Manchez, Aubert, Lamaille, Mercier. D'autres, tels les projets : Prince, Guionvar, Géo Gerald, Artaud, en préconisant une modification des statuts de la Banque de France, ou la création de fédérations de banques, aboutissent au même résultat de principe, à savoir que le dispensateur du crédit, sous quelque forme qu'il se présente, réside en France à côté des exportateurs.

Envisagés à ce point de vue, tous ces projets sont, à notre avis, incomplets en ce sens qu'ils sont unilatéraux, et qu'ils laissent subsister une lacune essentielle dans notre organisation bancaire. Pour si importante que soit la question du crédit à long terme, elle ne résoudra pas le problème de notre infériorité vis-à-vis de nos voisins, si ce crédit n'est pas lui-même soutenu par des services de renseignements commerciaux et d'informations constamment à jour, et si les exportateurs ne sentent pas leurs initiatives encouragées et secondées par un Établissement dont les ramifications à l'étranger leur permettent de suivre leurs affaires et de se défendre en cas de difficultés. Il y a même davan-

tage. Les affaires d'exportation revêtent un caractère spécial; elles sont délicates et nécessitent une surveillance continuelle. Mettre l'escompte du papier d'exportation à portée de toutes les banques, des moins préparées et des moins organisées, c'est ouvrir la porte aux déceptions et aux déboires. La perspective de bénéfices nouveaux entraînera certaines maisons à encourager des opérations alléchantes, sans qu'elles puissent se prémunir contre les risques qu'elles comportent. De plus, qu'il provienne d'une Banque Nationale d'Exportation, de banques ou de fédérations de banques, le papier étranger devra finalement passer par l'intermédiaire des banques étrangères, et nous avons vu dans un chapitre précédent, les inconvénients et les dangers que cette méthode présente.

L'importance des renseignements commerciaux est bien mise en relief dans l'une des lettres parue dans *le Temps* sous la signature L. P. dont nous avons déjà reproduit un extrait :

« Dans mon idée, l'organe à créer devrait être bien « plutôt un office de renseignements pratiques, un cen- « tre de propagande, d'études, un agent de liaison, « qu'un véritable établissement financier. »

Il est regrettable que l'auteur de ces lettres n'ait pas cru devoir dévoiler le détail de son projet, car sa compétence apparaît nettement dans les quelques notes publiées. Mais nous sommes en droit de supposer que L. P. reconnaissant l'utilité de cet office de renseignements, le conçoit avec des ramifications à l'étranger, qui lui permettront d'être l'agent de liaison entre l'acheteur et le vendeur. Si, par ailleurs, cet office doit se

borner à être un organe de propagande et d'informations, conjointement avec l'Office National du Commerce Extérieur, nous ne voyons pas bien comment il s'acquitterait de la mission que l'auteur semble vouloir lui confier.

Le premier en date des projets que nous avons exposés, celui de MM. Strauss et Siegfried, avait également compris la nécessité de créer un organe possédant des agences et des succursales partout où le besoin s'en ferait sentir. Le but à atteindre, on s'en souvient, était de constituer une Banque d'Exportation à un fort capital, dont l'activité se serait étendue aux cinq parties du monde. Parti d'un principe juste, ce projet présentait de grosses difficultés de réalisation, et peut-être est-ce l'impossibilité de le faire aboutir en 1908 qui a incité les auteurs de certains projets à chercher une formule plus aisément réalisable. On s'expliquerait difficilement, sans cela, que nous ne nous inspirions pas davantage des enseignements que nous apportent les expériences de nos rivaux commerciaux.

La supériorité d'une Banque possédant des agences sur une Banque purement métropolitaine, est tellement considérable qu'il paraît étrange de devoir insister sur ce point. Nous avons l'exemple de l'Allemagne établissant une succursale en tel point du globe où l'Angleterre régnait en maîtresse et lui en disputant la suprématie quelques années plus tard. Nous connaissons l'objection soulevée. L'Allemagne a pu obtenir ce résultat parce qu'elle possédait sur ce point du globe un

noyau de colons suffisamment important pour alimenter son agence dès le début. Deux réponses peuvent être faites à cette objection. D'abord, nous possédons, nous aussi, en certaines régions, au Chili par exemple, des groupements de nationaux que l'Allemagne aurait depuis longtemps jugés suffisants pour les grouper autour d'une banque à elle; ensuite, le rôle de la banque n'est pas seulement d'attendre la formation de ces groupements et d'aller en récolter les fruits, mais elle doit participer à leur formation. Parlant de la pénétration de la banque allemande dans l'univers entier, Ansiaux dit avec raison : « Elle est avant toute chose « un outil au service de l'expansion nationale. Pion- « nier de l'exportation, elle crée pour cette dernière, un « peu partout dans le monde, des points d'appui finan- « ciers comparables à ces stations de charbon dont « l'Angleterre a jalonné la route des Indes... A l'é- « tranger, c'est surtout la banque que l'on s'efforce de « gagner. On s'appuiera ensuite sur cette base puis- « sante pour introduire l'élément germanique dans les « entreprises les plus diverses. »

Est-il d'ailleurs indispensable de posséder des groupements de nationaux dans une contrée pour y pénétrer efficacement, et obtenir des succès commerciaux? Nous nous permettons d'en douter. Cela était vrai il y a un demi-siècle, lorsque la majorité des acheteurs d'outre-mer était composée d'émigrés ou de fils d'émigrés européens, ayant conservé des relations intimes avec la patrie d'origine, ses goûts et ses habitudes. Mais les années ont passé. Il existe aujourd'hui, notamment dans toute l'Amérique latine, une population indigène, libé-

rée ou presque, de toute attache avec l'ancienne patrie. Il y a des Argentins, des Brésiliens, des Chiliens. Ces peuples voyagent et sont visités. Ils achètent les produits qui leur conviennent, comme prix ou comme qualité, quelle qu'en soit la provenance. Il en est de même, à un autre point de vue, en Russie, en Orient, en Extrême-Orient.

L'exportateur trouve des débouchés dans ces régions, si son représentant est actif, si sa marchandise s'adapte aux besoins locaux, s'il peut l'offrir à des conditions avantageuses.

Comment expliquer différemment le succès de certains produits américains, alors que les Américains sont encore, à l'heure actuelle, importateurs de capital-homme, et ne possèdent pas de groupes de colons établis en territoire étranger? Les États-Unis, cependant, jalonnent le continent sud-américain des succursales de leurs banques.

Leur politique est celle qui convient aux temps modernes.

Les succursales ne sont pas seulement des éléments de force morale, des moyens d'expansion commerciale mis dans un but désintéressé ou patriotique à la disposition des exportateurs nationaux. Elles sont aussi, et doivent être, pour la Maison Mère, une source de revenus et une augmentation de richesse. Leur rôle ne se limite pas, en effet, au recouvrement des traites ou créances que lui adresse la Maison Mère; ni au service de renseignements et d'informations nécessaires aux dirigeants du Siège Social. Elles agis-

sent en même temps comme banques d'escompte et de dépôt dans les contrées où elles sont installées, tant avec leurs nationaux qu'avec les habitants du pays dont elles auront su gagner la confiance. Non seulement elles arrivent à se suffire à elles-mêmes, non seulement les bénéfices nets de leurs opérations propres viennent grossir les bénéfices sociaux, mais les sommes qu'elles peuvent avoir en dépôt permettent à la banque métropolitaine d'augmenter son chiffre d'affaires, en escomptant elles-mêmes une partie des traites remises à l'encaissement. La Norddeutsche Bank in Hamburg, qui travaille au Brésil par l'intermédiaire de sa filiale, la Brasilianische Bank für Deutschand, pouvait enregistrer chez cette dernière, quelque temps avant la guerre, une somme de dépôts dépassant 100 millions de francs, dont un quart environ à échéance fixe. La Deutsche Ueberseeische Bank, établie en Argentine, Bolivie, au Chili, Pérou et en Uruguay, avait de son côté plus de 150 millions en compte courant et une somme presque aussi importante en comptes-dépôts. La Deutsche Asiatische Bank, spécialisée à l'Extrême-Orient, dépassait également la somme de 200 millions de francs au poste des comptes courants et comptes dépôts réunis. Dans de telles conditions, la Banque d'Exportation travaille avec l'argent des pays d'outre-mer; elle utilise l'action convergente des succursales, tant au point de vue moral qu'au point de vue financier. Sans doute, ces résultats ne sont pas immédiatement atteints, ils demandent un effort soutenu, une organisation méthodique et une orientation nettement définie. Mais

leur constatation suffit à nous montrer la route à suivre, si nous voulons doter notre commerce national de l'outil indispensable à son expansion.

Malheureusement, la création d'une Banque d'Exportation, avec des agences et des succursales établies sur toute la surface du globe, est un projet d'une ampleur telle, que sa réalisation en est très difficile, sinon impossible. En fait, lorsque des essais ont été tentés en 1908 et en 1910 pour constituer « La Banque Nationale pour le commerce extérieur », les promoteurs trouvèrent les capitalistes réfractaires à leur projet, et les promesses de souscription ne permirent pas de pousser plus avant l'œuvre projetée. M. Aubert écrivait en 1909 à ce sujet : « En admettant que « le capital puisse être réalisé, une banque de tel « ordre devra être dirigée par un homme extrê- « mement compétent, pratique, commerçant et finan- « cier, large d'idées et prudent tout à la fois, au « courant des opérations du monde entier, parlant « toutes les langues; en un mot, ayant un ensemble « de qualités telles que je ne connais pas beaucoup « de personnes en France, si haut placées soient- « elles, capables de diriger une banque de ce « genre. »

M. Aubert a raison, mais il en conclut que, puisque le programme grandiose de M. Strauss est irréalisable, nous devons nous contenter d'une petite banque métropolitaine, bien apparentée à Paris et à Londres, dont l'aide suffira à tous les besoins du Commerce Français. Ces conclusions auxquelles semblent avoir

abouti les auteurs de plusieurs autres projets, nous paraissent excessives.

Nous estimons qu'une Banque d'Exportation appelée à étendre son activité sur la surface du monde entier, est un projet trop large et trop indéfini pour s'attacher à en poursuivre la réalisation d'une seule pièce. Mais nous demeurons convaincus de l'efficacité des Banques d'Outre-Mer, spécialisées par contrées ou groupes de contrées, comme le sont les banques anglaises et les banques allemandes. Ce n'est pas une Banque d'Exportation qu'il faut au Commerce Français, ce sont plusieurs banques, une pour l'Orient, une pour l'Extrême-Orient, une ou même deux pour l'Amérique Latine. Ces banques lui sont nécessaires, indispensables, non pas plus tard, lorsque nos nationaux à l'étranger seront en plus grand nombre, mais dès maintenant, de suite. Les chiffres du commerce extérieur de la France démontrent qu'il y a déjà un élément bien suffisant pour l'activité de ces banques; contrairement à ceux qui disent : « Faites des affaires, les Banques vous suivront », nous disons : « Le Commerce Français manque de Banques d'Exportation; il en est réduit à s'adresser aux banques étrangères; donnez-lui l'outil qu'il réclame. »

Rôle de l'État.

Plusieurs des projets que nous avons exposés ci-haut, prévoient l'intervention de l'État, soit directement par une participation financière ou une garantie d'intérêt (projet Strauss), soit indirecte-

ment, par une modification apportée aux statuts de la Banque de France (projets Prince, Guionvar, Artaud, Mercier).

Par contre, les projets Aubert, Manchez, X..., refusent toute intervention gouvernementale et veulent que le problème de l'exportation soit solutionné par l'initiative privée ou par les intéressés eux-mêmes.

De telles divergences de vue méritent d'être commentées.

*
* *

S'il s'agissait uniquement d'intérêts privés, si le résultat final du commerce d'exportation n'avait pas d'autre effet que celui d'enrichir quelques exportateurs, si en un mot la collectivité n'avait pas à bénéficier d'une expansion de nos transactions internationales, l'intervention de l'État serait insoutenable et tout projet de banque basé sur cette formule serait voué à un insuccès certain. Mais, comme nous l'avons exposé au début de cette étude, la prospérité d'un pays est intimement liée au chiffre de la balance de ses paiements, et le résultat financier d'une exportation, — même s'il n'en découle pas un bénéfice réel pour l'exportateur lui-même — est d'accroître la fortune du pays. Il semble donc que l'État ne puisse pas se désintéresser d'une question aussi importante, et s'il s'abstient d'intervenir lorsque l'initiative privée a pu se passer de son concours, comme cela se produit en Angleterre, il assumerait une grande responsabilité en ne le faisant pas, lorsque l'initiative privée, indécise et flottante, est incapable de se suffire à elle-même.

Dans le substantiel rapport soumis par M. Landry, député, à la Commission du Commerce et de l'Industrie, le rôle de l'État dans l'expansion commerciale de la France a été clairement exposé :

. . . . . .

« Il résulte de l'étude qu'on vient de lire que la France, après la guerre, ne tirera pour son exportation, des circonstances exceptionnellement favorables créées par les événements, tout le profit auquel elle peut prétendre que moyennant des efforts simultanés et des particuliers intéressés et des pouvoirs publics.

« Le rôle des intéressés, dans l'œuvre que nous envisageons, est, nécessairement, plus important que celui de l'État. Nous n'avons pas insisté sur ce qui y rentrait, parce que nous n'avions pas à le faire. Mais nous n'avons pu nous dispenser d'exprimer un certain nombre de vœux qui s'y rapportaient. On a pu voir ainsi que dans l'ordre de la production, notamment, c'était à ces intéressés qu'incombait le soin de la plupart des améliorations à réaliser; qu'au point de vue des relations commerciales ils devaient beaucoup compter sur eux-mêmes, et que l'organisation de notre représentation commerciale à l'étranger, en particulier, relevait presque exclusivement de leur initiative; qu'en matière de crédit, encore, ils pouvaient grandement s'aider eux-mêmes en constituant des sociétés à base mutuelle de crédit ou de caution. Nous avons dit et répété, d'ailleurs, que presque toutes les améliorations qui nous apparaissaient comme devant ou pouvant être effectuées par l'initiative et l'action des exportateurs, seraient effectuées plus aisément grâce au groupement,

ou ne pourraient être effectuées que de cette manière : ainsi les exportateurs devront s'associer pour constituer ces sociétés mutuelles qui leur permettront d'obtenir le crédit dont ils ont besoin ou de l'avoir à meilleur marché ; et quand il s'agira d'organiser une publicité à l'étranger, d'envoyer des représentants dans les pays où ils veulent écouler leurs produits ; dans bien d'autres cas encore, l'association leur donnera la possibilité d'attendre plus sûrement et plus aisément leur fin.

« Mais encore qu'il y ait beaucoup à faire pour les particuliers, et qu'il soit bon que ceux-ci adoptent comme règle de compter sur eux-mêmes le plus possible, il convient de voir, et nous devons proclamer, que l'État peut beaucoup pour favoriser notre expansion commerciale. Pour presque tout oe qui concerne les transports, c'est à lui qu'on est obligé de s'adresser. L'autorité dont il jouit le met à même de hâter singulièrement la solution du problème du crédit à l'exportation. Pour ce qui est des relations commerciales, il peut aider grandement les exportateurs à les nouer, et à les nouer dans de bonnes conditions, puisqu'il peut mettre à la disposition du commerce des organes d'information fort utiles, et un organisme non moins utile de centralisation et de distribution des renseignements recueillis par ceux-là.

« On entend souvent les industriels, les commerçants déclarer que tout ce qu'ils demandent à l'État, c'est de les laisser tranquilles et de ne se mêler en rien de leurs affaires. Cette formule banale procède en partie du désagrément que le monde de la production et des échanges a pu éprouver de certaines interventions de

l'État dans le domaine économique — lesquelles interventions d'ailleurs, se produisent en des questions qui ne se rapportent pas directement à l'exportation. — Il y a même lieu de se demander si elle ne procède pas également dans une certaine mesure, parfois, d'un regret qu'éprouvent ceux qui l'emploient de ne pas trouver auprès des pouvoirs publics le concours qu'ils souhaiteraient avoir. Car ce serait fermer les yeux aux vérités les plus évidentes que de croire que l'on puisse exporter des marchandises sans avoir affaire à l'État, et de nier que l'État puisse aider, par une politique appropriée, au développement des exportations. Et l'on sait assez que ceux qui, en discours, repoussent son intervention, sont bien obligés de recourir à lui en maintes circonstances, et ne se font pas faute de solliciter sa protection.

« Ce qu'il importe de comprendre c'est que le rôle de l'État ne saurait être conçu comme séparé de celui des particuliers. Il n'y a pas, ici, deux domaines distincts, l'un où les particuliers seraient livrés à eux-mêmes, l'autre qui serait réservé aux pouvoirs publics. Il doit y avoir des actions combinées, une aide mutuelle, une coopération aussi étroite que possible.

« L'État doit agir dans l'intérêt des particuliers, cela va de soi, l'intérêt général, dont il est le gardien et le serviteur, n'étant — du moins dans l'ordre de choses que nous avons en vue — que la somme, ou, si l'on préfère, la résultante des intérêts des particuliers. Mais il doit en outre, pour son action, recevoir le plus possible les impulsions des particuliers, s'éclairer de leurs avis, et il doit, également, agir le plus possible

par leur moyen, au lieu de prétendre tout régler et tout exécuter par le jeu des rouages de la machine administrative.

« Quant aux particuliers, nous voudrions qu'ils ne se bornassent point à recourir à l'État dans les questions que seul celui-ci est qualifié pour régler, et à accepter son aide dans les cas définis où cette aide peut se manifester par des mesures législatives ou par des actes d'administration proprement dits. Nous voudrions encore que, sans abdiquer le moins du monde leur initiative personnelle, sans se laisser aller à tout attendre ou à trop attendre de l'État, ils s'habituassent — il n'y a rien là de contradictoire — à accepter, à regarder comme désirable une protection plus continue et, si l'on peut ainsi parler, plus enveloppante de l'État, à admettre que celui-ci se constitue leur soutien en toute chose, et en même temps leur aide.

« C'est à ce point de vue général, bien plus peut-être que dans les questions spéciales diverses que nous avons rencontrées au cours de notre étude, que l'Allemagne doit nous servir d'exemple.

« Les Allemands, dans cette conquête des marchés du monde à laquelle ils étaient en train de procéder, ont été servis par le prestige que les victoires de leur pays avaient valu à tout ce qui venait de celui-ci. Ils ont été servis encore, et sans doute davantage, par leurs qualités remarquables d'initiative, de ténacité, par leur esprit de méthode et d'organisation. Mais dans l'explication de leurs succès commerciaux, il ne faut pas négliger de faire une grande part à l'activité déployée par l'État. Et cette activité — c'est cela que

nous voulons mettre en lumière — ne s'est pas traduite uniquement par un certain nombre de mesures déterminées prises en faveur de l'exportation nationale, par une assistance prêtée aux exportateurs allemands en des manières législativement ou administrativement spécifiées.

« L'État allemand intervenait, par une action soit patente soit occulte, partout où son intervention était de nature à contribuer à l'expansion du commerce de l'Empire ; il inspirait, par exemple, la politique des banques allemandes, toute orientée vers le développement de la puissance productive et commerciale de l'Allemagne ; il présidait encore au fonctionnement de cet immense réseau d'espionnage commercial que les Allemands avaient tissé sur le globe. Et c'est partout, c'est en toutes les façons qu'il protégeait les exportateurs allemands.

« Il ne se bornait pas là. Il donnait à toute l'activité économique du pays sa direction. Certes, c'est en tout temps qu'on a vu les Allemands cherchant à s'insinuer partout, et y réussissant ; et les triomphes de leur pays, en leur donnant plus de confiance en eux-mêmes et de hardiesse, les ont encouragés beaucoup dans les entreprises commerciales auxquelles déjà auparavant ils s'adonnaient volontiers. Mais le mot d'ordre venu d'en haut, qui leur disait et leur enjoignait presque de procéder systématiquement à la conquête des marchés du monde, l'affirmation, sans cesse répétée par leur souverain, que l'avenir de l'Allemagne était dans son expansion économique, cela n'a-t-il pas poussé beaucoup, vu l'esprit de discipline des Allemands, leur

respect de la consigne, leur empressement à s'incliner devant le commandement de leurs chefs, à ce développement industriel et commercial inouï dont nous avons été les témoins ?

« C'est l'État qui leur montrait le but ; et, en même temps il leur indiquait la voie à suivre pour y atteindre. La politique économique qu'il a suivie avec persévérance, a consisté à favoriser les ententes des producteurs, en vue de supprimer ou de rendre moins vive la concurrence de ceux-ci sur le marché intérieur, et à engager ces producteurs, en même temps, à orienter tous leurs efforts, dégagés qu'ils étaient des soucis de la concurrence intérieure, vers les marchés du dehors, où la place à occuper est vaste, et où la concurrence que chacun d'eux aura à soutenir sera moins la concurrence de ses compatriotes que celle des exportateurs étrangers.

« On est, en France, beaucoup moins docile vis-à-vis du pouvoir qu'en Allemagne. Les industriels, les commerçants s'y montreraient beaucoup moins prompts à suivre les directions qu'on voudrait leur donner d'en haut ; et une protection trop constante et trop complète, quelques avantages matériels qu'on en dût retirer, paraîtrait gênante. Notre tempérament national est ainsi fait que nous préférons un peu moins de prospérité et un peu plus d'indépendance. Mais sans vouloir aller par trop à l'encontre de ce tempérament français, nous aurons profit à méditer l'exemple de nos voisins, et à nous en inspirer dans une certaine mesure. »

*
* *

Les adversaires du protectionnisme, partisans du « laissez faire, laissez passer », posent comme principe que l'État doit administrer et non pas gouverner. Et l'éminent défenseur du libre échange, M. Yves Guyot a synthétisé leur doctrine dans un axiome bien connu : « Il y a progrès quand il y a élimination de l'intervention de l'Etat dans les actes personnels; il y a rétrogradation quand il y a augmentation de l'intervention de l'État. »

Admettons la doctrine de M. Guyot. Elle est la vérité idéale. Mais n'oublions pas que nous sommes en guerre, que la guerre est une situation rétrograde et rétrogradante, et que par elle nous allons nous trouver reportés, économiquement, à un nombre respectable d'années en arrière.

Or, l'effort personnel, l'individualisme pur, seront impuissants à nous permettre d'occuper, ou de réoccuper, une place honorable parmi les peuples marchands. Il faudra un effort collectif, méthodique. A ce sujet, d'ailleurs, nous invoquerons un témoignage que les non-interventionnistes ne sauraient récuser, celui de M. Yves Guyot lui-même, qui, dans son beau livre *L'Économie de l'Effort,* a magistralement tracé le tableau des devoirs de l'État :

« Voici le devoir positif : l'Etat doit administrer les intérêts communs qui ne peuvent être divisés sans être détruits, comme la sécurité extérieure et intérieure.

« Voici le devoir négatif de l'État : il ne doit faire

que ce que l'initiative privée est incapable de réaliser, et il ne doit le faire que dans l'intérêt de tous. Il ne doit se livrer à aucune entreprise pouvant donner un gain (1). »

Donc, si l'initiative privée n'a pu réaliser l'organisation bancaire nécessaire à l'expansion du commerce français, l'État doit intervenir.

*
* *

La question qui se pose donc, en ce qui concerne la création de banques d'outre-mer, n'est pas de savoir si l'État doit intervenir, — cela nous paraît bien démontré, — mais sous quelle forme il doit intervenir.

L'intervention indirecte préconisée par certains projets, c'est-à-dire une modification des statuts de la Banque de France, a été combattue à l'aide d'arguments très sérieux que nous examinerons plus loin dans un chapitre consacré au rôle de la Banque de France elle-même. De plus, comme il est facile de s'en rendre compte, l'efficacité d'une intervention de semblable nature paraît être discutable. Le rôle de l'État ne doit pas se borner à fournir du crédit, (nous avons mentionné les dangers qui en résulteraient), mais il doit se préoccuper de fournir ce crédit avec méthode et prévoyance. Il doit surtout s'attacher à orienter l'exportation française vers un but déterminé, mettant en action les éléments divers dont il dispose, et il nous paraît difficile qu'il puisse s'acquitter de cette haute

(1) *L'Économie de l'effort,* par Yves Guyot. Page 299.

mission s'il se contente de voter une loi accordant des facilités d'escompte à toute personne attirée par les bénéfices éventuels du commerce d'exportation.

Il y a aussi un fait nouveau, provenant de l'état de guerre, qui milite en faveur d'une intervention directe de l'État. Les conséquences financières de la lutte actuelle vont contraindre tous les belligérants à chercher à récupérer sur les marchés extérieurs une partie des milliards qu'ils auront engloutis pendant les hostilités. La concurrence sera acharnée, ce sera une nouvelle lutte, âpre et dure, dont sortiront vainqueurs les mieux armés et les plus fortement organisés. Nous connaissons l'organisation et l'outillage financier de nos concurrents de demain. Quant à nous, nous ne sommes pas prêts. Or, il ne suffira pas de posséder des banques d'exportation, il faudra que nos banques d'exportation soient de taille à se défendre sur les places étrangères où elles seront établies contre la concurrence de banques déjà anciennes et riches d'expérience. L'intervention de l'État sera précieuse pour surmonter ces difficultés. Elle permettra de créer des banques fortes et puissantes dès leur naissance, sous la protection desquelles l'armée des producteurs et des exportateurs pourra engager le combat dans des conditions favorables.

Pour ces raisons, nous croyons à l'efficacité d'une intervention directe de l'État. Sous quelle forme ?...

***

Une garantie d'intérêts donnée à une émission de

Bons, comme dans le projet Strauss, ne nous semble pas suffisante. Outre les difficultés que rencontrerait dans les circonstances présentes, l'émission de Bons d'une banque, cette méthode soulève les mêmes objections que les projets de modification des statuts de la Banque de France. Nous n'y reviendrons pas.

L'intervention de l'État devrait, à notre avis, se produire sous la forme d'une participation dans la souscription du capital. L'État, premier intéressé au développement du commerce national, devrait prêcher d'exemple, et, devenant commerçant, souscrire directement une partie du capital. La part incombant à l'État devrait toutefois être inférieure à la moitié du capital social, afin que l'organisme ainsi constitué demeurât une entité indépendante, dirigée par un Conseil d'Administration indépendant dans sa majorité, mais soumise à un contrôle effectif de l'État, dont elle recevrait l'orientation générale et avec lequel elle collaborerait à l'œuvre commune. L'État serait représenté par quelques Administrateurs, en nombre restreint, afin de ne pas donner au nouvel établissement un caractère trop administratif. Mais un délégué de la Banque de France, un deuxième de l'Office National du Commerce Extérieur, et un représentant de la Chambre de Commerce de Paris faciliteraient la collaboration souhaitée. Les Commissaires des Comptes seraient également nommés par l'État, afin qu'un contrôle effectif soit exercé pour la sauvegarde des deniers nationaux.

*
* *

Constituée sous cette forme, une banque d'outre-mer présenterait toutes les garanties nécessaires à la réalisation du but à atteindre. D'ailleurs, le principe n'est pas une innovation, puisque la réunion tenue dernièrement au ministère des Affaires étrangères sous la présidence de M. Méline semble y avoir déjà fait un accueil favorable, et que d'autre part la récente réorganisation d'une des principales banques d'Italie a été aidée, si nous sommes bien renseignés, par une intervention directe du Gouvernement français (1).

Mais une objection peut être soulevée. Si la participation de l'État est inférieure à la moitié du capital social, et qu'il existe une majorité en dehors de lui, son influence est surtout d'ordre moral. Dès lors, ne peut-on obtenir le même résultat, sans recourir à une souscription, en se contentant d'admettre au sein du Conseil d'Administration, à titre consultatif, les personnalités mentionnées plus haut?... Et cette participation financière n'a-t-elle pas pour objet de résoudre la difficulté de la formation du capital?...

Sans doute, au point de vue purement moral, une étroite collaboration peut être obtenue entre une banque d'outre-mer et l'État, sans la participation financière de ce dernier. Mais ce serait une erreur de

(1) Plusieurs banques coloniales anglaises ont été constituées avec une participation financière gouvernementale, notamment la Bank of New Zealand et la Commonwealth Bank of Australia.

croire, comme certains l'ont affirmé, que le capital d'une banque d'exportation ne peut être réuni parce qu'une banque du commerce extérieur doit nécessairement être une affaire mauvaise : les bilans des sociétés étrangères sont un témoignage vivant qu'il n'en est pas ainsi, et nous reviendrons sur ce point.

Si nous demandons une participation financière de l'État, c'est bien dans un but intéressé, mais aussi dans un but d'intérêt général.

En effet, il y a lieu de considérer que l'État étant actionnaire d'une banque d'outre-mer, participera au partage éventuel des bénéfices, comme tout autre actionnaire. Il ne peut venir à l'esprit de personne que l'État accordera une souscription, à fonds perdus, sous forme de subvention, dont profiteraient, le commerce extérieur, sans doute, mais aussi et surtout, les souscripteurs particuliers de la Banque.

Plus logique et plus équitable serait, dans ce cas, la souscription totale du capital par l'État, mais nous tombons alors dans un autre danger, nous supprimons la collaboration de l'initiative privée, si utile, et nous créons un organisme administratif incapable, malgré les meilleures bonnes volontés, de répondre aux besoins généraux du commerce français.

*
* *

Il est par suite facile de comprendre les conséquences de notre projet. La part des bénéfices sociaux correspondant à la souscription de l'État, serait chaque année, après entente entre la Banque d'Outre-Mer et les

représentants de l'État, utilisée en vue de favoriser le développement des exportations françaises. Les moyens employés à cette fin seraient nombreux et variés. Envoi de missions commerciales dans les pays d'outre-mer, subventions pour permettre l'établissement d'agences dans des centres encore peu exploités par notre activité, sortes d'agences d'avant-garde destinées à être les pionniers de notre expansion, bourses commerciales pour encourager l'exode de nos jeunes gens en certains points déterminés, etc., etc... Une Banque d'Outre-Mer, au capital de 25 millions de francs, dont 10 millions souscrits par l'État, et distribuant un dividende de 5 % à ses actionnaires, aurait ainsi chaque année une somme de 500.000 francs, qu'après accord avec l'État, elle emploierait au profit du commerce français, et dont elle-même, par choc en retour, recueillerait des fruits appréciables. Cette somme de 500.000 francs, bien faible en apparence en ces temps de guerre où tous les projets se chiffrent par millions ou milliards, intelligemment employée à une œuvre de paix, représenterait une force considérable et permettrait de surmonter bien des obstacles dans la lutte économique de demain.

Nous devons à la vérité de reconnaître qu'une telle conception du rôle de l'État se heurte à de vives oppositions, et récemment, M. J. Domergue, le distingué directeur de *la Réforme Économique*, commentant un vœu de la Chambre de commerce de Lyon, « estimait l'intervention gouvernementale tout à fait fâcheuse ». Nous ne partageons pas son opinion. Sans doute, s'il

était prouvé que des raisons péremptoires s'opposaient absolument à une collaboration directe de l'État, nous n'hésiterions pas à approuver les efforts de l'initiative privée en dehors de tout appui officiel. Car, avant tout, l'organisme qui nous manque doit être créé. Mais lorsque nous étudions l'histoire de l'expansion allemande, la corrélation étroite qui existait entre les sphères officielles et les banques d'outre-mer ; lorsqu'en regard nous examinons la situation en France, ce qui a été fait et ce qui reste à faire, l'abîme à combler pour atteindre le niveau de nos concurrents, nous estimons que l'État peut et doit faciliter la création de banques d'outre-mer, sainement constituées, présentant dès leur début l'autorité et les garanties morales qui ne s'acquièrent qu'avec les années, fortement organisées à l'extérieur et possédant les moyens d'action qui leur permettront d'apporter un concours efficace à l'expansion du commerce national.

Rôle de la Banque de France.

Plusieurs des projets d'une banque du commerce extérieur ont préconisé l'intervention de la Banque de France, soit pour en constituer le capital, soit pour assumer la charge des immobilisations. MM. Paul Guionvar, Amédée Prince, Artaud, sont d'avis que le Parlement devrait autoriser notre grand Établissement de Crédit à escompter les traites à longue échéance sur l'étranger et à émettre un montant équivalent, soit de billets de banque, soit de billets à vue en grosses coupures, circulant uniquement entre

banquiers. M. Mercier suggère dans son projet la constitution de la Banque du Commerce Extérieur par la Banque de France elle-même ou ses actionnaires, la majeure partie du capital du nouvel établissement étant reversée dans les caisses de la Banque de France en garantie des opérations traitées ultérieurement avec cette dernière.

*
* *

La question d'une modification à apporter aux statuts de la Banque de France a déjà été agitée à plusieurs reprises, tant au Parlement que dans les milieux compétents, et il semble que, jusqu'à ce jour, elle a toujours été nettement tranchée dans le sens de la négative.

Le Comité des Conseillers du Commerce Extérieur avait émis une opinion motivée en 1908, à l'occasion du projet de M. Guionvar. Ce dernier avait appuyé son projet d'une Note adressée aux Conseillers du Commerce Extérieur, dans laquelle il sollicitait l'appui de leur Comité auprès du Parlement en vue de faire aboutir son projet. Tout en reconnaissant que le commerce d'exportation se trouvait en France en état d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents étrangers et qu'il était indispensable de créer un organisme bancaire adapté à ses besoins, la Commission nommée par le Comité conclut au rejet de l'intervention sollicitée, estimant qu'une modification des statuts de la Banque entraînerait de tels inconvénients et de tels dangers, qu'il était préférable de ne la point désirer.

Plus tard, en 1911, à l'occasion du renouvellement du privilège de la Banque de France, la question fut agitée au Parlement. Sans doute, le champ d'action de la Banque fut-il élargi par l'un des articles du décret, spécifiant qu'elle pourrait escompter les traites émises sur les pays étrangers et sur les colonies françaises. Mais l'augmentation du délai statutaire de trois mois fut repoussé, comme étant de nature à compromettre la mobilisation du crédit de la Banque.

Mentionnons également la séance du 5 juin 1915 de la Société d'Économie Politique de Paris, qui discuta, sous la présidence de M. Paul Leroy-Beaulieu, l'ordre du jour suivant : « Le développement du commerce français d'exportation et le problème du crédit à long terme. » L'intervention de la Banque de France y fut longuement examinée, et la conclusion du débat fut que : « La Banque ne doit assumer aucune fonction spéciale en cette affaire; ce n'est pas son rôle, qui est d'être un caissier et l'organe essentiel de la circulation fiduciaire. Il y aura d'ailleurs, après la guerre, impossibilité à accroître les fonctions de la Banque de France, étant données les avances qu'elle aura faites au Trésor et que ce dernier devra rembourser, ce qui lui demandera certainement une bonne demi-douzaine d'années. »

Il semble donc qu'une modification des statuts de la Banque de France ne sera pas obtenue. Les partisans de cette réforme, — ils ne sont pas d'ailleurs très nombreux, — donnent comme argument que la Reichsbank négociait le papier à long terme des expor-

tateurs allemands, et que cette mesure peut être considérée comme l'une des causes de l'expansion germanique. Nous ne savons pas dans quelle proportion la Banque de l'Empire négociait le papier long, et nous ne possédons pas de documents permettant de contrôler cette affirmation ou d'estimer la part de vérité qu'elle renferme. Toutefois, les méthodes employées par nos voisins pour financer les transactions internationales démontrent que les banques ne trouvaient pas auprès de la Reichsbank des facilités exceptionnelles. En effet, les banques allemandes utilisaient les crédits par acceptations, l'escompte du papier de complaisance, en un mot, tous les procédés possibles pour contourner la difficulté du papier à long terme.

*
* *

D'ailleurs, la Reichsbank agirait-elle ainsi, il ne s'ensuivrait pas que notre grand Établissement eût à envisager une modification essentielle de ses statuts. La guerre actuelle a été une occasion pour la Banque de France de prouver aux plus sceptiques et aux moins avertis le caractère génial de sa conception, la souplesse merveilleuse de ses rouages, la puissance formidable de ses moyens d'action. La nation qui se targue déjà d'être la plus riche de l'univers, les États-Unis, reconnaissant l'insuffisance de son édifice financier, lui a rendu un hommage éclatant en s'inspirant de ses statuts et de son fonctionnement dans l'élaboration de sa récente réforme bancaire. Quant à nous, nous

sommes trop près des événements qui se déroulent pour juger en toute justice des difficultés que la Banque de France a eues à surmonter pour remplir la haute et lourde mission qui lui incombait. Nous savons qu'elle n'a pas failli à ses devoirs. Seule de toutes nos banques et de tous nos Établissements de Crédit, elle semble avoir eu la prescience de la guerre et de ses nécessités, car, seule, la guerre l'a trouvée prête.

Nous avons le droit de reconnaître chez nos voisins et ennemis une organisation bancaire supérieure à la nôtre, en ce qui concerne le domaine de l'exportation, mais ne poussons pas l'admiration trop loin et surtout n'admirons pas de parti pris. La Banque de France a rendu des services incontestables au commerce français, craignons d'ébranler l'édifice en voulant trop exiger de lui.

*
* *

Tous les projets basés sur une modification des statuts de la Banque de France paraissent donc entachés d'un vice initial. L'émission de papier-monnaie garantie par du papier commercial réalisable à terme plus ou moins éloigné, entraînerait infailliblement une dépréciation de notre billet de banque, quel que soit d'ailleurs le montant de la circulation provenant de cette source. Or, l'expérience acquise au cours des événements actuels, prouve la nécessité de faire reposer une circulation fiduciaire sur des bases sainement établies et strictement maintenues. L'encaisse-or est et restera le critérium de la valeur d'un billet de

banque ; nous avons critiqué nos ennemis d'y avoir inclus les Bons du Trésor, ne les dépassons pas dans cette voie.

Le même résultat se produirait si la Banque de France souscrivait tout ou partie du capital d'une banque d'exportation, même si, comme dans le projet Mercier, le capital était reversé dans ses caisses sous forme de dépôt en garantie. Cette dernière combinaison (préconisée par M. Lamaille pour la formation du capital par les Établissements de Crédit), offrirait d'ailleurs une garantie purement illusoire, puisque la Banque de France serait, en fin de compte, garantie par un capital qu'elle aurait souscrit elle-même.

Il est hors de doute, d'autre part, qu'elle ne peut pas se désintéresser d'un problème qui touche de si près à la richesse de la Nation, et la question se borne, d'après nous, à savoir quel peut être le concours de la Banque de France dans son organisation actuelle, sous quelle forme il peut se manifester, et si ce concours est suffisant.

*
* *

La Banque de France est organisée pour répondre, dans une certaine mesure, aux besoins de notre commerce extérieur avec l'Angleterre, l'Italie, la Belgique, la Suisse, l'Espagne, la Hollande et quelques autres nations d'Europe : un chiffre important d'affaires avec ces contrées est traité à des échéances ne dépassant pas trois mois, et les tirages correspondant à ces

opérations peuvent être éventuellement négociés à la Banque de France.

Mais les transactions commerciales avec les pays d'outre-mer nécessitent toujours, ou presque toujours, des immobilisations supérieures à un délai de trois mois, et ne peuvent par conséquent pas utiliser directement les services de la Banque de France. C'est pour obvier à cette difficulté, pour la contourner, que l'Angleterre, l'Allemagne, et les États-Unis tout récemment, font un usage courant des ouvertures de crédit par acceptations. Sans doute, la situation n'est point tout à fait la même chez nous. En Angleterre, où le réescompte n'existe qu'exceptionnellement, l'escompte des acceptations des banques d'outre-mer est très recherché par les Sociétés de Crédit ou de Dépôt, qui y trouvent un emploi momentané et rémunérateur des sommes dont elles sont dépositaires; aux États-Unis, où un organe central n'existe pas, mais est remplacé par douze Federal Reserve Banks, les banquiers trouvent à réescompter aisément les acceptations de banques (surtout en ce moment où l'argent est abondant); en Allemagne, avant la guerre, outre le réescompte à la Reichsbank, les banques avaient la possibilité de « pensionner » le papier de leurs clients, et cette méthode avait pris une extension considérable.

En France, les acceptations sont en usage depuis longtemps, mais il faut reconnaître qu'elles n'ont pas atteint un développement comparable à celui de nos voisins. Elles sont frappées d'un certain discrédit qui en arrête l'essor. La raison de ce discrédit est facile à expliquer.

Le crédit par acceptation est une opération saine en elle-même, si elle repose sur une transaction sérieuse, et il ne saurait être question de la condamner à priori. Malheureusement, elle est en banque l'une des opérations, ou même l'opération qui se prête le plus facilement aux abus, et nous devons à la vérité de reconnaître qu'en France on en a beaucoup abusé. Au lieu de dire que le système des acceptations avait peu prospéré chez nous, nous aurions dû spécifier les acceptations commerciales. Car il n'est question que de celles-ci dans cette étude. Or, durant ces quinze dernières années, le marché de Paris, et aussi la Province, ont été encombrés d'acceptations de banques qui ne trouvaient pas preneurs et que les courtiers offraient à des conditions par trop avantageuses. Il était difficile de pouvoir distinguer entre une acceptation commerciale et une acceptation, que nous appellerons financière, émise sans contre-partie appréciable, dans le but d'obtenir des disponibilités pour une opération plus ou moins spéculative. La même banque ouvrait un crédit sous cette forme à un exportateur sérieux et prudent, et mettait simultanément en circulation sa signature pour un montant dix fois supérieur en vue de participer à une émission. Il arrivait ceci : l'exportateur trouvait difficilement à négocier la traite de son banquier, et ne connaissant pas les motifs exacts de ces difficultés, il déclarait que la Banque de France était responsable du marasme dont souffrait l'exportation française, par son opposition systématique à des méthodes employées couramment à l'étranger. Le résultat était toujours le même : l'ex-

portateur ne renouvelait pas sa tentative, il s'adressait aux bauques étrangères, et la banque française, pour remédier à la perte de ses clients, élargissait le cadre de ses opérations d'émission avec les acceptations financières qu'elles comportent.

Faut-il en déduire que cette méthode est inapplicable en France, et qu'il est nécessaire de chercher un autre moyen de mobiliser les créances des exportateurs? Il serait étrange d'en tirer une telle conclusion. Il est certain, à notre avis, qu'une Banque établie en France sur des bases solides, et dont toute l'activité serait consacrée aux transactions internationales, n'éprouverait pas les difficultés relatées plus haut. La Banque de France négocierait son papier sans soulever d'objections, et les banques parisiennes ou provinciales l'escompteraient avec plaisir, sachant qu'il a une valeur réelle et qu'elles pourraient s'en dessaisir à leur gré chez notre Établissement National. Si nous supposons possible la création d'une Banque d'Outre-Mer avec la coopération de l'État et un contrôle sévère, croit-on que les acceptations d'une telle Banque souffriraient d'un discrédit quelconque?... Sans doute il y a une limite au chiffre des engagements d'une banque; ce chiffre, nous l'admettons, dépend du montant de son capital; mais il dépend aussi et surtout de la nature des engagements eux-mêmes et du crédit moral de la banque qui les assume.

*
* *

Le rôle de la Banque de France, dans l'expansion du

commerce extérieur, peut donc être, d'abord l'escompte des effets bancables émis sur l'Europe, ensuite l'escompte des acceptations des banques d'outre-mer ou d'exportation. Une autre question se pose au sujet des acceptations : leur renouvellement. N'est-il pas contraire à l'esprit de la Banque de France de négocier des effets renouvelables, et ne doit-elle pas s'attacher à admettre à l'escompte, seuls les effets véritablement échus dans un délai de trois mois maximum?... Certains ont vu là une difficulté incompatible avec un fonctionnement régulier du système.

Si un banquier demandait à la Banque de France de lui garantir le renouvellement pendant six mois ou une année d'une acceptation émise par une banque d'outre-mer, il est probable qu'il se heurterait à un refus. La Banque de France ne doit en principe accepter que des effets à trois mois, sans renouvellement, et un engagement de sa part pour une catégorie quelconque de papier serait une dérogation indirecte à ses statuts. Cela ne peut être. Par contre, la Banque de France, considérant une opération comme terminée à son échéance, n'a pas à rechercher si le banquier d'outre-mer a ouvert un crédit de longue durée à son client; elle ne connaît que la date à laquelle elle doit être remboursée, et cela seul lui importe. Mais il lui est loisible, après l'expiration de cette période, de juger si la situation du banquier d'outre-mer est toujours favorable, et si elle peut accepter une nouvelle opération semblable à la précédente.

*
* *

D'ailleurs, en pratique, où commence le renouvellement et où finit-il?... Un banquier a ouvert à un exportateur un crédit de 100.000 francs au moyen de dix acceptations de 10.000 francs chacune, échelonnées sur trois mois, du 15 mars au 15 juin par exemple. Le 15 mars arrive, avec une première échéance de 10.000 francs. Le banquier examine le compte de son client; il constate qu'il a reçu pour son compte 6.000 francs environ, il l'informe donc qu'il n'a plus que 4.000 à renouveler. La prochaine échéance est au 30 avril avec 30.000 francs d'acceptations. Dans l'entre-temps, l'exportateur a remis de nouveaux effets à l'encaissement, et de nouvelles rentrées se sont effectuées. Le 30 avril, la situation est la suivante :

Produit des rentrées : . . . . . 12.000 francs.
Effets à l'encaissement n'ayant pas encore donné lieu à des avances : . . . 25.000 francs.
Acceptations à payer : . . . . . 30.000 francs.

D'un côté, il reste 18.000 francs à renouveler, puisque les 12.000 francs en compte créditeur serviront à amortir un montant équivalent d'acceptations; d'autre part, l'exportateur pourra remplacer ces 12.000 francs ainsi que les 6.000 amortis en mars, par de nouveaux tirages originaux à valoir sur les effets à l'encaissement non encore hypothéqués. Il peut donc émettre, par exemple, quatre traites de 9.000 francs chacune, soit en tout 36.000 francs, étant entendu qu'il

devra reverser à son banquier 18.000 francs pour permettre à ce dernier de faire face à ses acceptations, le solde demeurant sa propriété. Lorsqu'il présentera à l'escompte l'une ou la totalité de ces quatre traites, comment la banque d'escompte pourra-t-elle objecter, et sur quels arguments, qu'il s'agit de renouvellements non négociables?... Il faut encore ajouter ceci : lorsqu'un compte fonctionne normalement depuis un certain temps, il se produit un chevauchement continuel de rentrées et de remises nouvelles. Les acceptations se trouvent être amorties par des rentrées de créances autres que celles qui avaient donné lieu à leur création, et vice-versa quelque temps plus tard. Les montants des acceptations varient donc à chaque échéance, par suite du roulement ininterrompu des affaires; il n'y a plus telle ou telle acceptation, l'une originale, l'autre renouvelée; il n'y a qu'un seul compte donnant droit à une limite de crédit de 100.000 francs, dont toutes les opérations s'entre-croisent pour s'entr'aider, et qui est alimenté par du papier commercial sur l'étranger, — non renouvelable celui-là.

*
* *

Ces explications nous ont paru nécessaires pour démontrer que si la Banque de France devait, en principe, refuser une acceptation commerciale de banque pour la raison qu'elle n'accepte pas le papier renouvelable, il vaudrait bien qu'elle refusât nettement ce genre d'opérations, car après six mois de fonctionnement d'un compte d'acceptations, il n'y a plus de traites

entièrement originales ni de traites entièrement renouvelées. Et d'autre part, l'ouverture d'un compte distinct pour chaque opération est impossible pratiquement. C'est donc une question de crédit. Si la Banque de France sait, — et elle peut le savoir, — qu'une banque d'exportation ou d'outre-mer ne livre pas sa signature pour des opérations spéculatives, mais qu'elle se limite strictement à la réalisation de son but commercial ; si elle sait que la banque d'exportation ou d'outre-mer opère avec prudence, qu'elle n'admet pas des effets renouvelés ou renouvelables en garantie de ses acceptations, qu'elle surveille étroitement la marche de ses comptes, qu'elle ne tolère pas d'infraction à la marge de garantie ou à la limite des crédits, elle sera la première, nous en avons la conviction, à faciliter des méthodes commerciales dont les preuves sont faites, et qui à l'heure présente, paraissent les seules, — en dehors de larges disponibilités, — susceptibles de favoriser l'expansion de notre commerce extérieur.

*
* *

Pour nous résumer, nous croyons inutile et dangereux de chercher la solution du crédit à long terme dans une modification des statuts de la Banque de France. L'organisation actuelle de la Banque de France lui permet de rendre à l'exportation française d'immenses services en facilitant à des banques d'exportation ou d'outre-mer le développement du système des ouvertures de crédit par acceptation.

*
* *

Nous pourrions ajouter, au sujet des renouvellements, que leur emploi est justifié par l'exemple venu d'en haut. Que sont, en effet, sinon des renouvellements, les opérations de crédit à court terme effectuées par les gouvernements pour les besoins immédiats de leur trésorerie?... Ces derniers mois, l'Angleterre et la France n'ont-elles pas utilisé cette forme de crédit à diverses reprises, soit pour l'émission des Bons du Trésor souscrits à l'intérieur, soit pour la réalisation d'opérations de plus grande envergure traitées de compte à demi à l'étranger?...

Rôle des banquiers et Établissements de Crédit.

M. Lamaille, dans le projet qu'il présenta en 1912 au Congrès National pour la défense du commerce extérieur, demandait la création d'une Banque d'Exportation dont le capital aurait été souscrit par les banques et Établissements de Crédit. Les banquiers actionnaires auraient eux-mêmes négocié les acceptations de leur filiale, et ils auraient reçu en dépôt à titre de garantie, le capital de la Banque d'Exportation, au prorata de leur participation.

Dans le chapitre qui précède, nous avons expliqué, à propos du projet de M. Mercier, le caractère illusoire que présente une garantie fournie par celui qu'elle doit garantir. Le même reproche s'adresse à la combinaison de M. Lamaille. Nous n'y reviendrons

pas. Mais d'autres projets ayant fait intervenir les banques et Établissements de Crédit dans la constitution d'une Banque d'Exportation, il est intéressant d'examiner le concours qu'on peut attendre d'eux, et sous quelle forme ils pourront apporter ce concours.

*
* *

De même que la Banque de France, les Établissements de Crédit sont trop intimement liés à la prospérité du commerce français pour méconnaître les avantages qui découleront pour eux, directement ou indirectement, du développement de nos exportations. Par suite, l'établissement d'une Banque d'Exportation ou de Banques d'Outre-Mer, destinées à favoriser ce développement, ne peuvent pas les laisser indifférents. Mais, comme nous l'avons exposé précédemment, il ne semble pas de bonne politique que les Établissements de Crédit cherchent à diriger leur activité vers les marchés d'outre-mer; trop nombreux en sont les inconvénients et même les périls, pour qu'ils assument les risques d'opérations peu compatibles, nous le répétons, avec le rôle de Sociétés de Dépôt, que jouent avant tout, et doivent continuer de jouer les Établissements de Crédit. Par contre, nous croyons que les Établissements de Crédit pourraient développer leur réseau d'agences au profit du commerce français et au leur, chez certaines nations européennes avec lesquelles nous sommes appelés à augmenter le chiffre de nos transactions. Dans un rapport précis et documenté,

M. Corbes, consul de France à Douvres et à Folkestone, émet l'avis « qu'en Angleterre, chaque ville au delà de 100.000 âmes devrait avoir une succursale de banque française ». Il est à désirer que cet avis soit entendu. La nature des opérations traitées en Angleterre, en Italie, par la sécurité dont on peut les entourer, rentrent pleinement dans le cadre de nos grandes sociétés, et il est certain que la création d'agences dans les principales villes anglaises ou italiennes, outre qu'elle faciliterait les relations entre ces places et nos nationaux, ne serait pas seulement une œuvre nationale, mais une bonne source de revenus. Ce serait aussi une réplique élégante à l'installation de plusieurs banques alliées en France, — ce dont d'ailleurs nous devons nous féliciter, — et cet échange amical de bons procédés concourrait à resserrer les liens qui nous unissent à nos voisins.

Nous estimons donc que le rôle direct des Établissements de Crédit dans l'expansion du commerce français doit se borner, — au sens géographique du mot, — aux opérations métropolitaines et continentales, l'Angleterre comprise, bien entendu.

*
* *

Examinons maintenant la création d'une Banque d'Exportation ou d'Outre-Mer, et ses rapports avec les Établissements de Crédit et les banques.

La question se présente sous deux aspects différents :

a) Formation du capital;
b) Mobilisation des crédits.

a) *Formation du capital.* — En étudiant l'histoire des banques allemandes et le rôle joué par la Deutsche Bank, la Dresdner Bank ou autres établissements similaires, on comprend qu'il soit venu à l'esprit des auteurs de plusieurs projets, de suggérer la formation du capital d'une banque d'exportation par un ou plusieurs Établissements de Crédit. L'autorité morale dont ils jouissent, les relations qu'ils possèdent, l'expérience générale acquise par eux, leur auraient permis de créer un organisme pouvant jouir dès ses débuts de privilèges qui ne s'acquièrent qu'après de longues années d'existence. Leur propre crédit aurait rejailli sur leur filiale, dont les moyens d'action auraient pu être considérables avec des ressources propres relativement réduites. Comment se fait-il que les diverses démarches faites auprès des Établissements de Crédit, notamment en 1908, se soient heurtées à une opposition inébranlable, à un refus absolu?... Est-ce à cause des risques que comporte le commerce d'exportation?... Pourtant ces risques sont les mêmes chez nos voisins, et ils n'empêchent pas leurs banques d'outre-mer de réaliser régulièrement des profits sensibles. De plus, si les Établissements de Crédit se partageaient la souscription du capital d'une banque d'exportation, la part correspondant à chacun d'eux représenterait un risque peu élevé à côté des résultats généraux qu'ils seraient en droit d'attendre d'une telle banque.

Quoi qu'il en soit, l'essai a été tenté, et il est malheu-

reusement à craindre qu'il faudra chercher en dehors des Établissements de Crédit la formation du capital. Nous n'en demeurons pas moins convaincus que nos grandes sociétés, créant conjointement et avec le concours de l'État, suivant la formule indiquée dans un chapitre précédent, une ou plusieurs Banques d'Outre-Mer, seraient mieux placées que quiconque pour doter le commerce français d'une organisation forte, effective et adaptée à ses besoins.

b) *Mobilisation des crédits.* — Nous ne pensons pas, et nous le regrettons, que les Établissements de Crédit acceptent de créer eux-mêmes la Banque du Commerce Extérieur. Par contre, le concours qu'ils pourront apporter à cette banque, si elle est établie sur des bases solides, sera d'une valeur incontestable.

Comme nous l'avons exposé, les banques d'exportation devront utiliser la méthode des ouvertures de crédit par acceptation. Travaillant avec prudence et intelligence, elles jouiront d'un bon crédit et la Banque de France fera bon accueil à leur signature. Par suite, toutes les banques d'escompte, assurées de pouvoir réescompter ces acceptations et connaissant leur caractère de sécurité, les négocieront sans difficulté aux exportateurs. Mais les Sociétés de Crédit trouveront dans ce papier un aliment intéressant pour l'emploi momentané des fonds considérables qu'elles ont en dédôt; il en résultera automatiquement un abaissement du taux d'escompte des acceptations commerciales, et cela permettra aux producteurs et exportateurs de mobiliser leurs créances à des conditions avantageuses.

Nous ne voulons pas croire, comme certains ont voulu le dire, que les Établissements de Crédit sont systématiquement opposés à tout ce qui se rapporte au commerce d'exportation. Ce serait vraiment trop absurde. Nous croyons plutôt, comme nous le disions au sujet de la Banque de France, que les essais tentés jusqu'à ce jour dans cet ordre d'idées, n'ont pas été très heureux, et il est injuste de reprocher à nos Sociétés de Crédit des réticences, qui étaient surtout des mesures de prudence, nous dirons même de sagesse. Tous ceux qui ont étudié le commerce d'exportation, soit comme exportateurs, soit comme banquiers, en connaissent les dangers; ces dangers sont évités, sinon supprimés, par une connaissance approfondie des lieux et de leurs coutumes, par une surveillance méticuleuse et continuelle des affaires, par des services de renseignements sans cesse renouvelés. Est-il donc étonnant qu'une banque de dépôt s'abstienne de négocier une acceptation commerciale dont le signataire lui paraît négliger l'observation de ces règles fondamentales?... Mais s'il les observe, si les résultats le prouvent, peut-on croire que telle ou telle banque, de parti pris et sans motif, refusera la négociation de ses acceptations?... Quel en serait d'ailleurs le résultat?... Une autre banque les négocierait, car le boycottage en pareille matière, et pour des opérations saines, est inadmissible.

Pour résumer, une Banque d'Exportation ou d'Outre-Mer n'obtiendra probablement pas le concours des Sociétés de Crédit pour la formation de son capital. Mais les Établissements de Crédit lui faciliteront sa tâche, en négociant à des conditions avantageuses les

acceptations commerciales que leur présenteront les exportateurs. Leur concours sur ce point peut être considérable.

Résumé de l'examen des projets.

Il résulte de l'étude qui précède que plusieurs projets de Banques d'exportation témoignent d'une conception très claire du but à atteindre, mais se heurtent à des difficultés de réalisation qui ont rendu leur création impossible jusqu'à ce jour. Les uns, parce qu'ils voulaient trop embrasser, ont été victimes de l'ampleur de leur programme ; d'autres, en exigeant des conditions inacceptables, telles qu'une modification des statuts de la Banque de France, ont échoué parce que le principe fondamental sur lequel devait reposer l'organisme n'était pas admis. Toutefois, il serait injuste de méconnaître que plusieurs de ces projets, avec quelques modifications, auraient mérité d'être pris en considération, et les événements actuels démontrent combien il est regrettable qu'il n'en ait pas été ainsi.

Il suffit, pour s'en rendre compte, de jeter un coup d'œil sur les projets déjà exposés, en tenant compte des observations contenues dans les chapitres précédents :

Projet Jules Strauss. — M. Strauss avait bien défini les services qu'une Banque du commerce extérieur devait rendre au commerce français d'exportation :

1° Renseignements abondants et puisés à bonne

source, grâce à un réseau complet d'agences d'outre-mer;

2° Facilités de crédit, c'est-à-dire, avances sur les traites à long terme au moyen, soit d'acceptations, soit de bons.

On ne peut, en principe, rien reprocher à un programme semblable, car il reflète entièrement les desiderata des exportateurs français. Mais en l'examinant dans ses détails, il présente de graves défauts qui en expliquent l'insuccès :

1) Programme trop vaste. — Comme nous l'avons exposé, les connaissances humaines ont une limite, et une banque unique ne peut prétendre à traiter directement des affaires délicates avec les cinq parties du monde. A notre avis, la délimitation géographique s'impose.

2) Émission de bons ou d'obligations. — Ce système paraît défectueux ; outre la difficulté de placer dans le public des obligations de banque à un taux avantageux, — surtout à l'heure actuelle, — la garantie de ces bons par l'État ne sera jamais accordée, parce que l'État ne peut prendre que des engagements concrets et définis, ce qui est loin d'être le cas.

Tels sont les deux motifs principaux qui ont fait échouer un projet remarquable, dont les grandes lignes serviront de modèle à toute banque d'outre-mer ou d'exportation.

Projet Manchez. — Ce projet, de réalisation plus facile que le précédent, encourt le reproche de n'envisager qu'un seul point de vue, celui des facilités de cré-

dit. En immobilisant la presque totalité de son capital chez les Sociétés de Crédit, en garantie d'escompte, la banque de M. Manchez néglige l'importance des agences d'outre-mer et des services de renseignements commerciaux. Nous restons sceptiques, d'autre part, sur l'efficacité d'un capital déposé en garantie : la formule, en tout cas, ne semble pas heureuse. Car, ou une banque jouira d'un bon crédit parce qu'elle travaille bien et publie de beaux bilans, ou elle sera discréditée par suite d'une mauvaise gestion et de résultats fâcheux. Dans le premier cas, elle n'éprouvera pas de difficulté à négocier le papier revêtu de son endos, et ses acceptations circuleront librement; dans le deuxième cas, les banquiers limiteront prudemment leur chiffre d'escompte au montant de leur garantie, et la proportion de 200 millions de francs pour 20 millions de garantie n'existera qu'à l'état de projet. Juridiquement, d'ailleurs, les banques d'escompte n'auraient pas intérêt à prendre différemment la position de créanciers nantis, et ce serait en outre, le cas échéant, une source de difficultés.

Projet Geo Gerald — Le projet de M. Gérald, de même que le précédent, ne prévoit pas l'établissement d'agences à l'étranger, ce qui est, à notre avis, une erreur fondamentale.

Par contre, l'organisation des banques régionales en Fédération, en vue de favoriser les opérations internationales, est une idée très ingénieuse qui mérite d'être étudiée et mûrie. S'appuyant sur une Banque d'Outre-Mer ou d'Exportation complètement outillée

pour les besoins du commerce extérieur, la Fédération rendrait d'immenses services et permettrait aux producteurs régionaux d'orienter davantage leur activité vers les marchés d'outre-mer.

Projet Aubert. — La banque de M. Aubert est avant tout une banque intermédiaire, placée entre l'exportateur français et les banques anglaises d'outre-mer.

En l'absence de banques françaises possédant des agences à l'étranger, il est hors de doute qu'elle rendrait de réels services aux négociants français, en leur procurant des crédits qu'ils ne seraient peut-être pas susceptibles d'obtenir eux-mêmes. Une telle banque, toutefois, ne peut être que provisoire, car elle est basée sur un état de choses que tout le monde déplore et auquel certains s'efforcent de remédier. De plus, ce projet a paru en 1908, et depuis cette date, l'établissement en France de plusieurs banques anglaises en a diminué l'utilité. Nous avons examiné d'autre part les inconvénients dus à une intervention exagérée des sociétés étrangères dans nos propres affaires.

Projets A. Prince, Artaud et Mercier. — Les projets de MM. Mercier, Artaud et Prince sont basés sur une modification des statuts de la Banque de France. Nous avons longuement exposé l'impossibilité et le danger de modifier d'une manière quelconque les statuts de notre grand établissement financier. Nous estimons donc que ces projets sont irréalisables dans la forme où ils sont présentés.

Projet Lamaille. — Le projet de M. Lamaille rappelle

celui de M. Strauss, sauf en ce qui concerne la formation du capital, souscrit ici par les Sociétés de Crédit, auxquelles il est ristourné sous forme de dépôt en garantie. La formule du capital mis en dépôt nous semble critiquable, même, ou surtout, lorsque les dépositaires sont en même temps les souscripteurs. Nous l'avons déjà expliqué et nous supposons que M. Lamaille, en agissant ainsi, a eu surtout en vue de faciliter la réalisation de son projet. La question des agences n'est pas non plus clairement définie, mais si le capital n'est pas disponible, il est à craindre que la banque de M. Lamaille en sera réduite à s'adresser aux sociétés étrangères pour le recouvrement de son papier sur l'étranger. Enfin, de même qu'au projet Strauss, nous adressons à celui-ci le reproche d'embrasser un programme trop vaste et trop indéfini.

Projet Méline (1). — La constitution d'une partie du capital par l'État, malgré les objections qu'elle soulève, nous paraît de nature à résoudre beaucoup de difficultés. Nous avons consacré un chapitre à l'intervention de l'État, et nous avons donné les raisons pour lesquelles nous étions partisans de cette formule.

*
* *

En résumé, nous devons constater d'abord qu'aucun des projets ci-dessus ne prévoit la création de banques

(1) Nous désignons sous ce nom le projet présenté à la récente Conférence de banquiers présidée par M. Méline.

du commerce extérieur spécialisées par régions, mais ce point mis à part, nous croyons qu'en s'inspirant du projet Méline pour la formation du capital, des projets Lamaille, Strauss, Aubert pour la mobilisation des crédits, et des banques étrangères pour l'établissement des agences, il est possible de réaliser l'organisation bancaire indispensable à l'expansion du commerce français.

IV

L'ORGANISATION BANCAIRE DÉSIRABLE

L'étude des diverses questions soulevées par la création d'une banque du commerce extérieur, et l'examen des projets élaborés ces dix dernières années, ont donné un aperçu assez défini des conditions que doivent réunir, à notre avis, les banques destinées à favoriser l'expansion du commerce français à l'étranger.

Ces conditions, nous allons les concréter et les compléter en étudiant successivement les points suivants :

1° Limitation géographique;
2° Capital;
3° Organisation extérieure;
4° Moyens d'action;
5° Politique générale;
6° Résultats.

1. — Limitation géographique.

Avant toutes choses, il résulte de l'expérience acquise par nos voisins, qu'une banque unique peut

difficilement assumer la charge écrasante de servir les intérêts français sur toute la surface du globe. Outre qu'il lui faudrait un capital considérable, on ne peut demander à une même direction, — qui doit être compétente, — de posséder des connaissances universelles lui permettant de diriger effectivement les multiples affaires confiées à ses soins. Les méthodes commerciales sont tellement différentes, en Chine et dans l'Équateur, par exemple, pour ne citer que ces deux cas, que la centralisation des affaires d'outre-mer semble loin d'être la formule désirable.

Il semble donc logique et prudent de créer plusieurs banques du commerce extérieur, ou plutôt des banques d'outre-mer, avec des sphères d'action bien délimitées. Dès maintenant, quatre établissements nous paraissent indispensables :

1 banque pour l'Orient ;
1 banque pour l'Extrême-Orient ;
1 banque pour l'Amérique du Sud ;
1 banque pour l'Amérique Centrale.

C'est là un minimum. Quand nous posséderons ces banques avec des groupes d'agences aussi nombreux que possible, nous serons encore loin de pouvoir comparer notre organisation à celle de l'Angleterre ou de l'Allemagne, mais nous serons tout au moins armés pour nous défendre efficacement et pour diriger nous-mêmes une part sensible de nos transactions extérieures.

Un tel programme soulèvera à priori une objection très juste. Comment, dira-t-on, nous n'avons pu réaliser jusqu'à ce jour la création d'une seule banque, et

il est maintenant question d'en créer quatre. C'est vrai, mais il ne faut pas oublier qu'avant la guerre nous vivions dans une sorte de demi-sommeil. Les uns, prétendant que tout allait pour le mieux dans le meilleur des mondes, s'obstinaient à nier l'utilité d'une réorganisation bancaire et ne voulaient pas comprendre l'importance des banques dans l'essor économique du pays; les autres, tout en reconnaissant cette nécessité, contemplaient anxieusement les nuages qui assombrissaient l'horizon, et estimaient que l'avenir était trop sombre pour se lancer dans des entreprises de longue haleine. La guerre a dessillé les yeux des premiers et donnera, espérons-le, de l'énergie aux seconds. Sur d'autres terrains, nous avons fait, non pas quatre fois, mais dix fois, sinon davantage, ce qui nous eût paru être la limite de nos forces il y a vingt-deux mois. Il n'y a donc pas de motifs sérieux pour qu'un programme indispensable ne puisse pas se réaliser, uniquement parce que l'apathie des uns et les craintes des autres l'ont rendu inexécutable jusqu'à ce jour.

2. — Capital.

Chaque banque d'outre-mer devrait avoir un capital approximatif de 25 millions de francs (1). Il est nécessaire de créer dès les débuts des organismes bien outillés financièrement, afin de leur permettre d'occuper sur les marchés étrangers un rang en rapport avec

(1) Pour l'Amérique du Sud, ce capital serait rapidement insuffisant.

l'importance de nos exportations et de la nation qu'ils représentent. De plus, les opérations traitées par eux en France, nécessiteront un crédit large et constant, et le montant de leur capital formera l'un des éléments d'appréciation de leur crédit.

Dans un chapitre précédent (1), nous avons envisagé la participation de l'État à la formation du capital. L'État devrait souscrire environ la moitié du capital, soit 49 % par exemple, afin de permettre à l'initiative privée d'apporter le concours inestimable de son expérience et de son esprit d'entreprise. Le solde du capital, si cela était une chose possible, devrait être formé en partie par les Établissements de Crédit, et les banques parisiennes ou régionales que le programme intéresserait. On obtiendrait alors des banques d'outre-mer dont la caractéristique serait d'être une véritable émanation de la nation française. Nous avons des raisons de croire, toutefois, que les Établissements de Crédit ne modifieront pas l'attitude adoptée par eux il y a quelques années; en leur absence, nous restons convaincus que plusieurs banques, et aussi le public, sauront faire l'effort nécessaire pour réunir le capital nécessaire à la constitution des banques d'outre-mer. Il faut aussi tenir compte de l'influence sur le public d'une coopération de l'État, sur laquelle il n'est pas besoin de s'étendre.

Par contre, nous devons admettre que la participation directe de l'État pourra se heurter à une fin de non-

(1) Rôle de l'État.

recevoir formelle. Faudra-t-il en déduire que le programme est irréalisable?... Sans doute, privées de ce concours, les banques d'outre-mer seront d'une réalisation plus difficile et leurs moyens d'action seront sensiblement diminués. Dans notre esprit, en effet, les intérêts annuels revenant à l'État auraient été affectés à des œuvres destinées à favoriser le commerce extérieur, dont les banques d'outre-mer auraient bénéficié directement ou indirectement. Ce concours leur aurait permis de combler de suite l'abîme qui les sépare de leurs concurrentes, mais pourtant il n'est pas une condition « sine qua non ». L'exemple des banques anglaises suffit à nous le prouver. Même privées du concours direct de l'État, les banques d'outre-mer, nous le verrons plus loin, ne sont pas seulement une œuvre nationale, mais une affaire productive. Les capitalistes français sachant aujourd'hui par expérience que les placements de tout repos ne sont pas exempts de risques, et que la meilleure utilisation des disponibilités consiste à les confier à des entreprises nationales, dont la direction inspire confiance et dont la création répond à un besoin, apporteront leur concours, il y a tout lieu de l'espérer, à la réalisation de ces banques d'outre-mer.

3. — Organisation extérieure.

L'établissement d'agences, de succursales ou de représentants dans toutes les places importantes de leur sphère d'action, devra être la première préoccupation des banques d'outre-mer. Grâce à ce contact perma-

nent, elles connaîtront les besoins et les possibilités des divers marchés, elles sauront orienter leur clientèle sur une voie déjà reconnue et la prévenir en cas de danger. Une crise économique est toujours précédée de signes précurseurs significatifs; mais ces signes ne sont perceptibles au début qu'à ceux dont l'expérience est suffisamment affinée pour les découvrir. Une banque métropolitaine, sans relations désintéressées, est toujours prévenue trop tard, lorsque les effets de la crise se font sentir; — trop tard pour parer entièrement le coup; une direction intelligente fait la part du feu et peut se retirer à temps, mais en subissant quelques pertes. Une banque d'outre-mer, au contraire, par les informations sûres de ses agents, est à même de prévenir les effets d'une crise par des mesures correspondantes à la situation. Qu'une bonne récolte ait entraîné une nation agricole à porter le montant de ses importations à un chiffre supérieur à la consommation normale, elle pourra modérer la force d'attraction de cette nation auprès de ses clients, en leur faisant entrevoir les conséquences d'une prochaine récolte médiocre ou mauvaise. Elle s'évitera ainsi le devoir pénible d'arrêter brusquement toutes transactions avec ce pays, lorsque la crise sera survenue, au grand détriment des exportateurs abandonnés à eux-mêmes au moment où ils ont surtout besoin des services d'une banque.

Plusieurs méthodes s'offriront, suivant les circonstances, pour créer des liens intimes entre la Banque d'Outre-Mer et les marchés étrangers. En premier lieu,

la création d'une succursale. Cette méthode sera choisie dans les grands centres, et dans ceux où l'existence d'un noyau de commerçants français la justifiera. Auprès de ses nationaux, la Banque d'Outre-Mer trouvera des renseignements précieux et un concours dévoué, qui l'aideront à créer une filiale dans les conditions les plus désirables. Nous avons pu voir que des ligues commerciales avaient été constituées dans ce but à Valparaiso, à Rio-de-Janeiro, en maints autres endroits, et les représentants de la Banque d'Outre-Mer chargés de réaliser cette partie délicate du programme, devront bien se garder de négliger de tels avantages.

Nous avons aussi, nous autres Français, d'autres précieux auxiliaires établis sur les terres lointaines, tout disposés à apporter à l'œuvre nationale l'appui de leur expérience et de leur influence. « Il y a, en Ar-
« gentine, au Brésil, des Frères de la Doctrine chré-
« tienne, des Sœurs de Saint-Vincent-de-Paul, des
« Maristes, qui ont fondé des institutions de premier
« ordre et qui, tout de suite, ont pris une grande im-
« portance parce qu'elles étaient françaises.

« A l'heure actuelle, disait M. P. Baudin à son re-
« tour d'Amérique, tous les jeunes gens de famille,
« toutes les jeunes filles du monde, viennent recevoir
« dans ces établissements une instruction et une cul-
« ture française. Ces petits Brésiliens, ces petites
« Argentines apprennent à connaître la France et à
« l'aimer. Devenus grands, ils seront pour nous des
« amis sûrs et dévoués, sur lesquels nous serons en
« droit de compter. »

Cela est vrai, non seulement en Argentine, au Brésil, mais dans l'univers entier, et nul ne tentera de nier combien l'influence française en certains coins du monde est redevable aux efforts patients et persévérants des missionnaires français. En Turquie, c'était peut-être notre arme la plus redoutable contre l'emprise germanique, et tous les gouvernements qui se sont succédé jusqu'à l'ouverture des hostilités (quoique le fait ne soit pas de notoriété publique), ont eu à cœur de protéger et d'aider les travaux de pénétration pacifique de ces religieux.

*
* *

Indépendamment des succursales, les Banques d'Outre-Mer pourront également prendre des intérêts dans certaines banques locales, suivant la formule adoptée par l'Angleterre à différentes reprises. Ce sera une question de circonstances et de doigté. Il existe, ou il existera, des sociétés qui seront heureuses d'accroître d'importance sous l'égide d'une forte institution européenne, dont elles accepteront l'orientation générale et à laquelle elles apporteront les mêmes avantages qu'une succursale. Il n'est même pas nécessaire de posséder la majorité des actions pour obtenir une influence effective. L'Allemagne avait voix prépondérante dans les Conseils d'Administration de certaines banques belges ou italiennes dont pourtant elle était loin de posséder la moitié des actions. Mais il arrivait que le capital allemand ne formait qu'un seul bloc,

avec une même volonté et la connaissance d'un but à atteindre, tandis que la majorité réelle, s'ignorant elle-même, sans orientation définie, flottait en groupes désagrégés, et subissait le joug de la volonté consciente, suivant les lois permanentes de la nature.

*
* *

Enfin, les places dont l'importance ne justifiera pas l'établissement d'une succursale ou une participation dans une banque locale, seront pourvues d'un représentant spécial, dont le rôle sera moins financier que commercial. Les agences ou banques affiliées, pour le recouvrement des effets sur ces places, continueront de s'adresser aux banques locales ou aux agents de banque, suivant le cas, et il conviendra tant par mesure d'économie que pour tous autres motifs, de s'accommoder pour ces opérations peu nombreuses ou peu importantes des moyens offerts par le pays. Mais il sera, à notre avis, d'une très haute importance, que la Banque d'Outre-Mer soit renseignée par une personne dévouée sur le développement de la région, les perspectives d'avenir, le crédit de telle ou telle firme ; ce représentant, de nationalité française autant que possible, pourra être d'ailleurs en contact avec le correspondant de l'agence où il saura puiser bon nombre des renseignements demandés ; sa présence sera d'un grand prix lorsque des difficultés seront soulevées par un client : chacun sait les avantages d'un règlement amiable sur une procédure interminable en terre lointaine.

4. — Moyens d'action.

En admettant la constitution d'une banque d'outre-mer au capital de 25 millions de francs, quels seront les moyens d'action de cette banque et dans quelle mesure pourra-t-elle répondre aux fins en vue desquelles elle aura été créée?...

Ses moyens d'action seront les suivants :

a) Son capital;

b) Les crédits par acceptations;

c) Les dépôts et les succursales.

a) **Capital.** — Dans le chapitre consacré à l'examen des divers projets de banques d'exportation, nous avons exposé et critiqué la suggestion de verser le capital de la banque, à titre de dépôt en garantie, soit chez la Banque de France, soit chez les Établissements de Crédit ou banquiers appelés à négocier sa signature. Nous avons donné la raison pour laquelle nous ne croyons pas à l'efficacité d'une méthode semblable.

Nous estimons qu'une banque d'outre-mer doit être libre d'agir comme bon lui semble, les banques d'escompte demeurant également libres de lui refuser leur concours ou leur appui si la marche de ses affaires ne leur donne pas satisfaction. Le capital intégral doit demeurer en sa possession, libre à elle de déposer éventuellement des sommes en garantie pour des opérations spéciales et déterminées.

Il va sans dire qu'en principe le capital de la banque devra être immobilisé le moins possible; mais

une partie sera utilisée dès le début à créer des succursales ou des agences, et à établir des représentants. Quoiqu'une telle organisation entraîne à des frais considérables, elle n'en est pas moins à notre avis, une condition « sine qua non » du succès. Si les créateurs des banques d'outre-mer, ne comprenant pas toute l'importance de ces traits d'union, préféraient adopter la méthode du tâtonnement et de l'économie systématique, ils marcheraient contre leurs propres intérêts. Il faut savoir concilier les principes d'une sage économie avec la nécessité d'effectuer sans regret des dépenses qui sont indispensables à la réussite d'un programme. La théorie des demi-mesures a trop souvent été fatale à des entreprises françaises, et il serait regrettable qu'elle fût adoptée en cette occasion.

Les banques d'outre-mer auront donc, comme premier moyen d'action, la partie liquide de leur capital. Il est superflu, croyons-nous, de nous étendre sur l'utilisation de ces disponibilités. Elles devront toujours être employées à des opérations à court terme, permettant de les réaliser rapidement en cas de besoin.

L'utilité des disponibilités pour une banque d'outre-mer semble être trop souvent méconnue. C'est une erreur de croire qu'une banque d'exportation, dont les crédits par acceptations forment l'élément principal d'activité, peut travailler sans capital liquide. Malgré la surveillance la plus étroite apportée au fonctionnement des comptes des clients, elle ne pourra éviter de se trouver éventuellement à découvert pour le règle-

ment de ses acceptations. Ce découvert sera peut-être de 24 ou 48 heures seulement, mais la durée devient presque secondaire, le fait brutal est d'avoir à faire les fonds. Sans doute, théoriquement, ce découvert peut ne pas exister. Il suffit de prévenir le client à temps, de lui indiquer le renouvellement à effectuer afin qu'il puisse émettre les nouveaux tirages, les négocier et verser à la banque d'outre-mer le montant correspondant aux échéances. Malheureusement, le rôle de la banque d'outre-mer est presque passif dans une opération de renouvellement, et soit par négligence de son client, soit pour toute autre cause, elle ne peut éviter que les fonds lui soient parfois versés 24 heures après l'échéance des acceptations. Lorsque ces opérations se chiffrent par millions et dizaines de millions, il est facile de comprendre que la simple prudence, pour ne pas dire plus, oblige une banque d'outre-mer à prendre des mesures préventives contre des éventualités semblables.

b) **Crédits par acceptations.** — Cette forme de crédit est sans contredit celle qui convient le mieux à la solution du problème de l'exportation; nous avons vu qu'elle était d'un usage courant en Angleterre et en Allemagne, ainsi qu'aux États-Unis depuis leur réforme bancaire. Pour l'appliquer en France, nous n'avons pas besoin de modifier notre organisation générale, et nous avons vu, dans un chapitre précédent, que cette méthode était compatible avec les statuts de la Banque de France.

Les banques d'outre-mer, comme deuxième moyen

d'action, utiliseront donc les crédits par acceptations. Dans quelle limite?... Certains projets prévoient jusqu'à dix fois le capital social, mais cette proportion doit être exagérée. Nous n'avons pas d'exemple d'une banque française spécialisée aux opérations commerciales d'outre-mer, et le jugement manque de points de comparaison. Nous pouvons nous baser sur nos voisins d'outre-Rhin ou d'outre-Manche, mais comme nous l'avons déjà expliqué, la situation faite aux acceptations de banque est différente de celle faite en France, et nous tirerions de prémisses erronées des déductions vraisemblablement fausses. Nous ne pouvons qu'émettre un calcul de probabilités, basé sur les risques réels afférents aux acceptations commerciales, la marge nécessaire, mais équitable, entre le capital et ses engagements (quelles que soient les garanties de ces derniers), l'esprit avec lequel la Banque de France envisagera ce genre d'opérations, et enfin le crédit même de la Banque d'Outre-Mer, c'est-à-dire ses méthodes commerciales, sa politique et ses résultats. Sur ces données, nous croyons qu'un chiffre d'acceptations en circulation quatre fois supérieur au chiffre du capital versé, sera un maximum qui ne pourra et ne devra pas être dépassé. Une banque au capital de 25 millions de francs, ayant la charge de 100 millions d'acceptations, aura atteint la limite de ses forces, quelles que soient les précautions prises par elle pour n'accepter que des affaires présentant un véritable caractère de sécurité. Il faut aussi se souvenir que le renouvellement des acceptations est une cause de débours de caisse souvent inattendus, et c'est un motif sérieux de conserver une

proportion prudente entre le montant des disponibilités et celui des engagements.

On peut objecter qu'une Banque d'Outre-Mer dont le chiffre annuel des crédits atteindra 400 millions de francs, — ce qui est loin de représenter 400 millions de francs d'exportations, — ne rendra au commerce français que des services modérés et peut-être pas en rapport avec l'organisation qu'elle aura nécessitée. Une telle objection est facile à réfuter. Outre les crédits ouverts, la Banque d'Outre-Mer reçoit à l'encaissement un chiffre important de valeurs non sujettes à des avances, et ses services de renseignements et de recouvrements favorisent autant les exportateurs fortunés que ceux qui ont recours à elle pour mobiliser leurs tirages d'outre-mer. D'autre part, le chiffre de 25 millions a été indiqué comme capital de début, et il est évident qu'il devra être augmenté au fur et à mesure du développement des affaires. Mais nous ne croyons pas qu'il puisse exister un moyen, — comme certains s'évertuent à le trouver, — permettant des crédits illimités avec un capital minime.

c) **Les dépôts et les succursales.** — Un troisième moyen d'action, dont les effets seront peu sensibles au début, mais qui progressera avec le développement des banques d'outre-mer, consistera dans les fonds déposés en compte courant, soit au siège social, soit dans les succursales. Au siège social, ces fonds ne seront pas considérables : ils consisteront surtout en sommes venues d'outre-mer et portées au crédit du compte d'un client en attendant d'être affectées à l'amortissement

d'une acceptation. Lorsqu'un mouvement important d'affaires va sans cesse se renouvelant, il se produit ainsi un capital flottant dont la banque peut faire usage, uniquement bien entendu pour des opérations à court terme et immédiatement réalisables. C'est l'importance de ce capital, notamment, qui lui permettra de développer les avances par escompte, dont elle conservera les traites en portefeuille, *minimisant* ainsi, pouvons-nous dire, le chiffre de son papier en circulation pour un maximum d'affaires.

Les succursales, de leur côté, devront tendre leurs efforts en vue d'attirer les dépôts de fonds dans leurs caisses. Ce résultat sera dû à la confiance qu'elles sauront inspirer au public et, en tout cas, il ne pourra être obtenu dès les premières années, d'une manière appréciable tout au moins. Contrairement à la Maison Mère, qui devra demeurer strictement une banque d'exportation et ne pas se laisser attirer en d'autres voies, les succursales s'occuperont des opérations courantes de banque, sur le modèle des banques anglaises et allemandes. Les bilans de ces sociétés, dont nous avons donné des extraits, témoignent des résultats presque surprenants auxquels leurs agences ont pu arriver.

Les avantages de posséder des dépôts dans les succursales, sont considérables. Outre les bénéfices directs qui en découlent, ces dépôts peuvent éventuellement servir à escompter les traites remises à l'encaissement par le Siège Social, réalisant ainsi ce phénomène curieux que les banques se trouvent en

situation de consentir des avances aux exportateurs avec le propre argent des acheteurs d'outre-mer (1). Comme conséquence, le montant des acceptations en circulation diminue d'une proportion équivalente, et d'une manière générale, l'élasticité et le crédit des banqucs d'outre-mer s'en trouvent accrus.

Sans doute, de telles conséquences sont uniquement possibles dans les centres prospères, mais les centaines de millions de francs que les banques allemandes avaient en dépôt dans leurs succursales d'Amérique, et l'usage qu'elles savaient en faire, est un enseignement dont nous serions coupables de ne pas tirer notre profit.

5. — Politique générale. — Personnel. — Relations avec le client. — Voyages d'Études.

Personnel. — En premier lieu, les cadres des Banques d'Outre-Mer dcvront être français. Il paraît que c'est une difficulté insurmontable, qu'il est impossible de trouver d'une part des Français capables de s'expatrier, et d'autre part un personnel compétent pour les services métropolitains. Quelle part de vérité renferme une telle affirmation?... Il est certain qu'ayant à créer un organisme de toutes pièces, on éprouvera certaines

(1) Quand on étudie l'histoire des Banques étrangères d'Outre-Mer, on constate que les opérations d'acceptations ont tendance à diminuer en raison directe du développement des Dépôts et Comptes Courants, surtout dans les Succursales. Les Banques anglaises les plus prospères ont un chiffre d'acceptations peu élevé comparativement aux avances consenties par caisse.

difficultés à recruter immédiatement des chefs de service et des employés possédant les connaissances spéciales que nécessitent les opérations d'outre-mer. Mais il ne faut rien exagérer. Au cours de ces dernières années, un nombre important de jeunes gens ont quitté nos frontières pour aller se perfectionner à l'étranger dans l'étude des langues vivantes et des méthodes commerciales. A Londres, Liverpool, à Hambourg même, il n'était pas surprenant de rencontrer des Français dans les bureaux des banques commerciales; dans les grands centres de l'Amérique Latine, à Buenos-Ayres, à Rio, il en était de même. Ces hommes sont en France en ce moment, ayant répondu à l'appel de la Patrie. Beaucoup d'eux ont sans doute déjà versé leur sang dans la lutte qui se poursuit, mais les autres sont là, et reviendront, disposés à continuer le combat sur le terrain économique. Ne croit-on pas qu'ils pourront former un noyau plus que suffisant pour réaliser l'œuvre à laquelle ils sont déjà préparés?... Nous sommes convaincus que si les créateurs d'une banque d'outre-mer veulent s'occuper sérieusement de la question, ils trouveront des éléments dont ils ne se doutent peut-être pas.

Il faut espérer qu'ils ne négligeront pas ce point de vue, tant les conséquences en sont importantes. Le capital-homme est aussi nécessaire que le capital-argent, si l'on veut obtenir des résultats efficaces et durables. Admettons qu'une banque d'outre-mer soit constituée en France avec des ramifications à l'étranger; comment pouvons-nous espérer que ces agences

ou ces succursales fassent rayonner l'influence française, si elles sont confiées à des étrangers ayant uniquement en vue le salaire qu'ils touchent, et soient susceptibles d'apporter à leurs compatriotes le bénéfice de l'expérience acquise à notre contact?

Nous avons malheureusement à enregistrer un nombre trop considérable d'entreprises réalisées à l'étranger avec des capitaux français, et qui ne sont pas restées sous notre contrôle, parce que l'élément français n'était pas représenté. Combien d'émissions d'obligations pour tel réseau de chemin de fer ou de tramway, pour telle usine de production d'énergie électrique, pour tels travaux de construction de ports ou d'aménagements de villes, dont la direction et le contrôle appartiennent à des étrangers, grâce à des jeux habiles de financement effectués à peu de frais pour eux! L'expérience est le meilleur des maîtres, mais ses enseignements sont parfois bien coûteux. Tâchons du moins de les mettre en pratique, et faisons à l'avenir marcher de pair le capital-argent et le capital-homme.

Relations avec le client. — La force des banques anglaises est due, pour une large part, à deux qualités que toutes s'attachent à développer au plus haut point : netteté dans les conditions, inflexibilité dans leur application.

Rien n'est plus décevant pour un client de banque que d'être avisé avec un préavis généralement fort court, qu'une modification sera prochainement apportée aux conditions qui régissent son compte. Na-

turellement ces conditions ne sont pas à son avantage, et il réclamera en vain le maintien du « statu quo ». Or, et ceci peut paraître étrange, le banquier a raison, parce que sa décision est basée sur des renseignements qui viennent de lui parvenir sur le compte de son client et qui justifient pleinement les restrictions apportées. D'autre part, le client a raison de se plaindre, parce qu'il avait pris des engagements correspondant aux facilités accordées, et il reproche à juste titre à son banquier de n'avoir pas, dès le début, établi les conditions actuelles dont il se serait contenté, et qui ne lui auraient pas permis d'entreprendre des opérations trop lourdes maintenant pour les moyens dont il dispose.

Des incidents de cette nature, ou sensiblement analogues, sont, hélas!... trop fréquents chez nous. Si nous en parlons ici, c'est que leur origine provient d'une même source, toujours la même, l'absence de relations entre le banquier et son client. Or, chaque partie est fautive, le client de manquer trop souvent de franchise, le banquier de se désintéresser du client pour ne voir que le compte. Ceci demande une explication.

Reprenons le cas précédent. Si le banquier, en accordant une ouverture de crédit à un négociant, avait exigé de ce dernier un exposé loyal de sa situation, que serait-il arrivé? Un refus du client eût été l'indice d'une situation défavorable et la question n'eût pas été plus loin. Dans le cas contraire, le banquier, après un examen sérieux des ressources et des besoins du demandeur, aurait accordé un découvert et

établi des conditions, sauvegardant ses propres intérêts et permettant au négociant de poursuivre normalement les affaires en cours ou d'en entreprendre de nouvelles. Ce dernier n'aurait plus eu à craindre que des renseignements de source étrangère vinssent apporter le trouble chez son banquier et ne l'incitassent à prendre des mesures de défense. Mais leurs relations seraient devenues chaque jour plus cordiales, plus amicales même, le banquier s'intéressant à la marche des affaires de son client et se trouvant ainsi disposé, en cas de besoin, non pas à couper son crédit, mais à chercher les moyens de lui venir en aide.

Ce qui est vrai pour toute banque en général, l'est davantage pour les banques s'occupant du commerce d'exportation. Cela devient une nécessité. Dans sa profession ingrate et difficile, le négociant exportateur éprouve le besoin de se sentir soutenu; une banque ne doit pas être pour lui seulement le guichet où il négociera une traite, mais la maison où il sera connu, suivi et estimé. C'est une erreur grossière de croire que les exportateurs refusent de dévoiler leur situation, ou que leur amour-propre exige qu'une traite soit escomptée si elle est jugée bonne, sans plus d'explications. Il faut, sans doute, faire des réserves et ne pas généraliser jusqu'à l'absurde; nous parlons de la grande majorité des exportateurs français, et les essais tentés dans cette voie sont un témoignage de cette assertion.

Pour aider d'une manière efficace le commerce

d'exportation, les banques d'outre-mer devront donc connaître les exportateurs; ces derniers devront comprendre que leur intérêt leur commande d'agir ainsi, ils devront comprendre les avantages d'une coopération étroite entre deux organes qui se complètent; ils devront surtout se rendre compte que, plus un banquier est au courant des affaires d'un négociant, plus il s'y intéresse, même malgré lui, et plus il est disposé et en mesure de lui prêter son concours en cas de besoin.

On ne plaidera jamais assez la cause de cette union loyale qui doit exister entre les banques et leurs clients. Elle est une base de réussite réciproque. D'un côté, la banque constamment tenue au courant de la situation de ses clients leur accorde des crédits raisonnables, justement proportionnés à leurs besoins et à leurs possibilités. Ces crédits sont pour elle des opérations présentant peu de risques, puisque ces risques ont été assumés en toute connaissance de cause. D'autre part, le client assure par ce moyen l'avenir contre toutes modifications imméritées, si préjudiciables à ses intérêts, et la banque n'a pas à craindre de voir sa bonne foi victime d'apparences trompeuses.

Cette même politique de confiance et de loyauté devra être pratiquée à l'étranger par les succursales et agences des banques d'outre-mer. Des maisons importantes, dont les achats en Europe sont considérables, se plaignent quelquefois d'être méconnues des banques d'Europe qui exigent d'elles des conditions,

ou qui adoptent envers elles des mesures peu en rapport avec la solidité de leur crédit. Ne sont-elles pas les premières fautives d'un tel état de choses?... Si elles consentaient à donner sur leur situation des renseignements précis et complets, elles supprimeraient *ipso facto* la raison d'être de ces tracasseries. Car, s'il y a prudence exagérée de la part des banques, cette exagération provient uniquement du manque d'informations suffisantes.

Voyages d'études. Missions. — Le contact entre les banques d'outre-mer et leurs succursales, — et aussi entre la France et les pays d'achat, — sera heureusement entretenu par des voyages périodiques entrepris par des Administrateurs ou des délégués spécialement désignés à cet effet. Toutes les banques étrangères réservent chaque année dans leur budget une somme importante à ces missions, dont les résultats justifient amplement les dépenses qu'elles occasionnent. Dans un chapitre précédent, en envisageant une participation directe de l'État à la création des Banques d'Outre-Mer, nous avons déjà exposé les avantages d'une politique semblable. La participation de l'État permettra d'augmenter le nombre de ces missions, afin que les différentes contrées d'outre-mer puissent être visitées régulièrement. Les relations qui s'établiront ainsi entre les financiers français et les autorités politiques, Chambres de Commerce et commerçants des nations étrangères, outre qu'elles développeront la puissance d'action des succursales, permettront d'étudier officieusement et pratiquement

toutes les questions intéressant l'extension du commerce français dans ces contrées.

C'est grâce aux renseignements recueillis par ces missions que les Banques d'Outre-Mer pourront, le cas échéant, décider de prendre un intérêt dans une banque locale, ou d'établir une nouvelle succursale; qu'elles seront tenues au courant de toute modification à prévoir dans la législation commerciale ou douanière de telle ou telle contrée; qu'elles posséderont enfin la documentation qui leur est nécessaire pour remplir efficacement leur rôle de banques du commerce extérieur.

6. — Résultats.

Une des raisons qui ont empêché jusqu'à ce jour la réalisation des divers projets de banques d'exportation ou du commerce extérieur, est la croyance populaire qu'une banque d'exportation n'est pas, en principe, une bonne affaire. Il semble, si l'on écoute certains arguments, que la création d'une banque purement commerciale est une œuvre nationale, patriotique, mais dont les capitalistes doivent se désintéresser parce que leur rôle n'est pas de faire de l'altruisme. Pourtant rien n'est plus faux.

On cite, comme exemple, certains essais tentés en France, dont l'unique résultat a été d'augmenter les banques d'escompte d'une unité de plus. Si ces banques, dit-on, ne se sont pas limitées à l'objet pour lequel elles avaient été fondées, c'est qu'elles n'y

trouvaient pas un aliment suffisant: d'où inutilité et danger de créer une banque du commerce extérieur. Les chiffres de nos exportations apportent un démenti à cette affirmation; et les témoignages que nous avons reproduits sont significatifs. Ce point peut être considéré comme jugé.

Quant aux résultats, nous avons l'exemple des Sociétés anglaises et allemandes. Ces Sociétés, purement commerciales, démontrent, par leurs bilans, que leurs opérations sont fructueuses et qu'en rendant de réels services à leur pays, elles ne négligent pas l'intérêt de leurs actionnaires. Pourquoi ne peut-il pas en être de même chez nous?... Si les opérations d'outre-mer présentent des risques, ce qui est vrai, n'en présentent-elles donc que pour les banques françaises?... et si, malgré ces risques, les Sociétés anglaises et allemandes enregistrent normalement et régulièrement des bénéfices sérieux, quelles raisons peuvent être invoquées pour prétendre qu'une banque française d'outre-mer ne peut pas être une bonne affaire?...

La vérité, selon nous, est très simple : la réussite d'une banque d'outre-mer est subordonnée à certaines conditions déterminées, dont la réalisation demande un effort soutenu, et seule la difficulté de réaliser ces conditions est responsable du jugement erroné apporté sur les résultats éventuels de l'entreprise. Or, nous croyons, et nous croyons avoir démontré, que nous disposions de tous les éléments nécessaires et suffisants à la création de banques viables et prospères; nous restons donc convaincus que des Banques françaises d'Outre-Mer peuvent et doivent rémunérer d'une ma-

nière très satisfaisante les capitaux qui leur seront confiés.

L'appréciation en chiffres des résultats, surtout des résultats d'une banque, est une chose très délicate, parce qu'ils dépendent de la manière dont la banque est gérée. Mais il est permis d'examiner les possibilités d'une banque en se basant sur son capital, son chiffre possible d'affaires et le caractère des opérations traitées.

Nous avons suggéré l'établissement de banques d'outre-mer au capital initial de 25 millions de francs. Nous avons estimé, d'autre part, que sous certaines réserves, le montant des acceptations en cours pouvait atteindre 100 millions de francs. Le loyer de l'argent restera élevé pendant les années qui suivront la guerre, et nous ne sommes pas au-dessus de la vérité en prévoyant une commission moyenne d'acceptation de 1/2 % pour un tirage à trois mois. Le bénéfice brut pour 100 millions d'acceptations serait ainsi de 500.000 francs par trimestre, soit 2 millions de francs par an. Voilà un premier élément (1).

En second lieu, la Banque d'Outre-Mer réaliserait un bénéfice sur le recouvrement des traites. Il y aurait les traites ayant donné lieu à des avances, soit approximativement 250 millions par an pour le chiffre d'acceptations indiqué plus haut, et celles remises à l'encaissement. Admettons pour ces dernières un chiffre de

(1) Ce chiffre pourrait être obtenu avec l'Amérique latine qui a importé en 1913 pour 500 millions environ de marchandises françaises.

50 millions par an, certainement au-dessous de la réalité si le premier est atteint. Les commissions de recouvrement sont très variables avec les différentes contrées et la situation géographique des lieux sur lesquels les traites sont émises. Dans les principales capitales sud-américaines et les centres importants d'Extrême-Orient, elle n'est guère supérieure à 1/10 ou 1/8 %; elle s'élève jusqu'à 2 % en certains endroits moins bien desservis. Il faut tenir compte également de quelques changes locaux, assez rares heureusement, et des frais supplémentaires provenant, soit du recouvrement de créances litigieuses, soit de manipulations de marchandises à l'arrivée (emmagasinage, assurance, etc...). En moyenne, on peut admettre que l'encaissement des traites d'outre-mer laisse au banquier une marge de bénéfice de 1/4 %, soit pour 300 millions de traites, 750.000 francs par an.

Enfin, le capital propre de la banque, en partie immobilisé par l'établissement de succursales, et en grande partie liquide, permettra de réaliser certainement un bénéfice de 5 % sur son chiffre total, c'est-à-dire 1.250.000 francs pour un capital de 25 millions de francs.

Nous obtenons ainsi un total de 4 millions de francs par an, avec des calculs basés sur les tarifs en cours. Mais pour parer à toute exagération possible, nous ne tenons compte ni des bénéfices possibles et même probables de certaines succursales, ni des sommes provenant de rentrées et momentanément en dépôt dans les caisses de la banque, ni des bénéfices réalisés sur toutes les opérations courantes des banques d'outre-

mer, ventes de chèque sur l'étranger, lettres de crédit, transferts télégraphiques, etc... etc... (1).

*
* *

Quant aux dépenses d'exploitation, nous ne pouvons guère procéder que par comparaison.

Les banques anglaises et allemandes présentent des coefficients d'exploitation inférieurs à 50 % des bénéfices bruts. Lorsque le coefficient d'exploitation dépasse cette moyenne (chez le Banco Aleman Transatlantico par exemple en 1907), cela est dû au nombre d'opérations traitées avec les sommes en Dépôt et en compte courant. Mais ces opérations produisent des bénéficcs pour ainsi dire supplémentaires, et dans le cas précité les profits nets ont atteint 12 % du capital versé.

Les Banques françaises d'Outre-Mer posséderont au début un nombre limité de succursales, car on ne peut avoir la prétention de créer d'une seule pièce un organisme aussi varié et aussi compliqué. Par conséquent, leurs frais généraux augmenteront avec leur développement, mais les bénéfices suivront la même progression.

D'autre part, le Siège social en France d'une Banque d'Outre-Mer, ne nécessite pas les frais généraux d'une banque d'escompte et de dépôts faisant appel au grand public. Une banque purement commerciale peut éviter les dépcnses d'un local fastueux, et son organisation

(1) Nous omettons volontairement dans l'évaluation des bénéfices, les profits des opérations d'importation, lettres de crédit commerciales, etc.

intérieure nécessite un personnel compétent, mais en nombre limité. Pour ces raisons, nous estimons que, dès sa création, une Banque d'Outre-Mer pourra maintenir son coefficient d'exploitation au chiffre maximum de 50 %.

CONCLUSION

Dans les pages qui précèdent, nous avons exposé le cadre général de l'organisation bancaire que nous estimons désirable et réalisable.

Cette organisation est basée sur une collaboration étroite de l'État et de l'initiative privée. Le problème de l'exportation est un problème national. Il devra être résolu nationalement, comme l'écrivait tout récemment M. Maurice Ajam.

Les hommes qui entreprendront cette organisation se demanderont peut-être, sous l'influence des enseignements du conflit européen, s'il ne convient pas de mieux coordonner les efforts, tout en tenant compte des nécessités particulières à chacun des rouages de l'organisme. Ils seront ainsi amenés à envisager la création d'une banque unique, mais avec plusieurs directions nettement séparées.

Peut-être aussi la question se posera-t-elle de créer avec le concours de l'État, une Banque Générale d'Exportation, qui constituerait elle-même les Banques d'Outre-Mer, dont elle conserverait la majorité des actions dans son portefeuille.

Chacune de ces solutions présente de grands avantages. Elles reflètent toutes deux la tendance actuelle des esprits. Elles s'éloignent de l'individualisme pour se rapprocher du « trust ». Elles permettent de res-

ter les principes fondamentaux des banques d'outre-mer et de jeter les bases d'une grande institution française.

Mais quelle que soit la forme qui lui sera donnée, cette organisation devra être réalisée dans un avenir très prochain. Nous serions impardonnables de nous laisser surprendre par les événements. Pendant que dure encore la lutte sanglante, il faut construire l'édifice, établir les relations, préparer en un mot le terrain d'attaque.

Au lendemain de la guerre, la France possédera des âmes fortement trempées, des énergies naguère insoupçonnées. Un champ immense s'ouvrira à l'activité de tous, sous l'impulsion vibrante du sentiment national reconquis.

L'organisation du commerce extérieur sera le pilote de beaucoup de ces énergies. Il importe qu'elle soit à son poste lorsque l'heure sera venue.

TABLE DES MATIÈRES

Pages.

PRÉFACE V

Rôle économique du Commerce Extérieur :

Conséquences financières de la guerre. — Nécessité de développer les exportations. — Préparatifs de nos concurrents 1

Le Commerce d'Exportation et le Crédit :

Fonctionnement général du commerce d'exportation. 19
La situation en Angleterre 28
La situation en Allemagne 42
La situation aux États-Unis 61
La situation en France 78
Insuffisance de l'organisation bancaire en France. — Témoignages universels de cette insuffisance 91

Projets de création d'une Banque du Commerce extérieur :

Exposé des divers projets élaborés ces dix dernières années 116

Examen critique des questions soulevées :

Caractère fondamental d'une Banque du Commerce Extérieur 135
Rôle de l'État 143

Pages.

Rôle de la Banque de France..... 158
Rôle des Établissements de Crédit..... 171
Résumé de l'examen des projets..... 177

L'organisation bancaire désirable :

Caractère fondamental..... 183
Capital..... 185
Organisation extérieure..... 187
Moyens d'action..... 192
Politique générale..... 198
Résultats..... 205

CONCLUSION..... 210

Ouvrages d'Actualité

BIBLIOTHÈQUE D'HISTOIRE ET DE POLITIQUE.

La Grande Serbie, par E. Denis, professeur à la Sorbonne. 8e Édition. In-18, 2 cartes, br. 3 50

L'Italie, par A. Pingaud. Préface de E. Denis. In-18, br. . 3 50

La Guerre, par E. Denis. In-18, br. 3 50

La Guerre vue en son cours, par Paul Leroy-Beaulieu, de l'Institut. 1re année. In-18, br. 3 50

La Bataille de l'Ourcq *(5 et 11 Septembre 1914)*. Vue panoramique (0,52 × 0,92). — Livret explicatif avec cartes, par Gervais-Courtellemont. 3e Édition. Vue et Livret in-8°. . . . . 5 »

Les Pays Balkaniques, Géographie Militaire, par le Général Niox. In-18, br. 2 50

Sous-Marins et Submersibles, par M. Laubeuf, ingénieur en chef de la Marine. 30 dessins, 8 planches photo. In-8°, ill. br. 3 50

Histoire de la Marseillaise, par J. Tiersot. Ill. 8 planches photo. In-8°, br. . . . . 6 »

Souvenirs de la Cour du Kaiser, par Miss A. Topram, *traduit de l'anglais*. In-18, br. 3 50

Pro Patria — Extraits poésie, de Victor Hugo. Préface de G. Simon. Couverture de Forain. In-18, br. 1 50

La Belgique — Extraits prose, de Victor Hugo. Préface de G. Simon. Ill. 8 planches photo. In-8°, br. . . . 2 »

Petits Jeux pour nos blessés, par Solange Peilat. In-18, cart. 1 60

La Vie Militaire, par E. de Amicis. *traduit de l'italien*. In-18, br. 3 50

Chez eux, par Léon Blanchin, blessé rapatrié. In-18, br. 2 »

A l'arrière, par Jean Breton. In-18, br. . . . . 2 »

L'A B C de la Guerre Navale, par Raymond Lestonnat. In-8°, ill. 32 planches hors texte, br. . . . . 4 »

L'Alsace-Lorraine, son histoire, son héroïsme, ses aspirations, son martyre, par A. Prignet. Préface de Daniel Blumenthal, ancien maire de Colmar. In-8°, ill., br. . . 4 »
relié 5 50

Le Soldat Serbe, par le Colonel H. Angell. 1 vol. in-18, nombreuses photographies, br. 2 50